Die Kostenidee in der modernen Theorie

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der Staatswissenschaftlichen Doktorwürde
der Rechts- und Staatswissenschaflichen Fakultät
der Albert-Ludwigs-Universität zu Freiburg i. Br.

zur Genehmigung vorgelegt
von

Eckart Karselt,
Diplomvolkswirt
aus Berlin.

1934

Die Kostenidee in der modernen Theorie

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der Staatswissenschaftlichen Doktorwürde
der Rechts- und Staatswissenschaflichen Fakultät
der Albert-Ludwigs-Universität zu Freiburg i. Br.

zur Genehmigung vorgelegt
von

Eckart Karselt,
Diplomvolkswirt
aus Berlin.

1934

Buchdruckerei Hugo Prull, Oldenburg i. O.

Referenten: Professor Dr. W. Eucken
Professor Dr. W. Mahlberg.

Durch die Genehmigung einer Dissertation nimmt die Fakultät zu den darin ausgesprochenen Anschauungen nicht Stellung.

Einführung.

Das Kostenproblem ist ein Problem der Praxis, und der Begriff der Kosten ist derjenige, der von allen ökonomischen Begriffen im wirtschaftlichen Leben am häufigsten angewandt wird; denn innerhalb der ökonomischen Tatsachen sind die Kosten die augenfälligste Erscheinung, mit der sich der wirtschaftende Mensch täglich von neuem auseinanderzusetzen hat. Das Wertproblem als Zentralproblem der Wirtschaftstheorie und die mit ihm verbundenen Fragen treten in der Praxis hinter der Preiserscheinung zurück, die beim Menschen weniger Wert- als Kostenvorstellungen auslöst. Ueberall, wo wirtschaftliche Handlungen vorgenommen werden, tauchen Kostenfragen auf. Vor Ausübung jeder solcher Handlung wird stets der Vergleich zwischen dem möglicherweise erzielbaren Erfolg und den aufzuwendenden Kosten durchgeführt, und erst auf Grund des Ergebnisses dieses Vergleichs wird Ausführung oder Unterlassung des Handelns beschlossen. So richtet sich am Verhältnis zwischen Erfolg und Kosten die Unterscheidung zwischen wirtschaftlichen, unwirtschaftlichen und nicht wirtschaftlichen Handlungen aus, und die Betrachtung und Untersuchung der Kostenfrage muß daher am Anfang jedes Tuns oder Unterlassens in der Welt der Wirtschaft stehen.

Diese Frage muß der einzelne Mensch oder der Wirtschaftsführer in der Verkehrswirtschaft genau so beantworten wie Einzelindividuum oder Führer eines irgendwie anders gearteten Wirtschaftssystems. Es kann niemand der Rechenschaftslegung vor der Kostenerscheinung ausweichen; denn das Verhältnis der Kosten zum Wert dirigiert in allen Kanälen des Wirtschaftslebens die Güter in die dem Allgemeinwohl wie dem Sonderinteresse nutzbringendsten Verwendungen hinein.

Die Allmacht der Kosten in der Wirtschaft wird jedem einzelnen täglich so handgreiflich vor Augen geführt — ganz gleich, ob er beispielsweise über seine Geldmittel oder über seine Arbeitszeit disponiert —, daß ein Streit über die Bedeutung der Kosten oder darüber, ob ein anderes Prinzip zur nutzbringendsten Lenkung der wirtschaftlichen Kräfte berufener wäre,

eigentlich kaum entstehen sollte. Gleichwohl stößt das Kostenprinzip bei vielen Theoretikern auf die hartnäckigste Gegnerschaft. Geht man jedoch den gegen das Kostenprinzip gerichteten Gedankengängen, von welcher Seite sie auch immer angeregt werden, auf den Grund, so kann man stets feststellen, daß entweder nur die Beantwortung der entscheidenden Kostenfrage einem anderen als dem Unternehmer oder dem einzelnen aufgebürdet werden soll oder daß lediglich die Forderung erhoben wird, sich bei ihrer Beantwortung von anderen Motiven als bisher — sozialen anstelle egoistischen, technischen anstelle von psychologischen usf. — leiten zu lassen. Letzten Endes wird immer das Kosten/Wertverhältnis als Richtschnur des wirtschaflichen Handelns anerkannt. Die Gegnerschaft richtet sich nicht gegen die Kostenidee d. h. gegen die Erklärung des Kostenphänomens überhaupt, sondern entspringt weltanschaulichen Gedankengängen, die wenig mit den theoretisch-wirtschaftlichen Zusammenhängen zu tun haben. Aus dieser Tatsache erhellt beispielsweise der — bewußte oder unbewußte — Fehlschluß der Marx'schen Lehre.

Aus der Erkenntnis der grundlegenden Gleichheit aller wirtschaftspolitischen Theorien ergibt sich zwangsläufig die Aufgabe der theoretischen Oekonomie bei der Bearbeitung der Kostenlehre. Es kann nicht ihr Ziel sein, den Versuch zu unternehmen, den Menschen oder die Menschheit zu einer besonderen Auffassung von Wert oder Unwert einer Sache zu erziehen, oder etwa eine bestimmte weltanschauliche Forderung in den Bau der Erkenntnis vom wirtschaftlichen Geschehen einzufügen. Dies ist jeweils die Aufgabe des Mittlers der Weltanschauung oder des Wirtschaftspolitikers, dem die Theorie das Werkzeug zur Erreichung seiner Ideale oder Ziele an die Hand gehen soll. Es würde heute niemandem einfallen, etwa auf der Grundlage des kanonischen Zinsverbotes eine Wirtschaftstheorie aufzubauen, und umgekehrt hätte eine Lehre, die seinerzeit aufgestellt worden wäre, für uns wenig Erkenntniswert, weil ihr eine wesentliche Voraussetzung des heutigen wirtschaftlichen Lebens mangelte. Wohl aber ist es heutzutage der Theorie ohne Schwierigkeiten möglich, die wirtschaftlichen Notwendigkeiten zur Zeit des Zinsverbotes zu entwickeln und zu erklären.

Es ist die Aufgabe der theoretischen Oekonomie, auf dem Kostenbegriff aufzubauen, den die Praxis sich geschaffen hat, und die tatsächliche Kostenvorstellung der wirtschaftenden Individuen zu ihrer Grundlage zu machen. Der praktische Kostenbegriff ist zweifellos der Nutzbegriff, wobei wiederum die Frage ganz offen gelassen werden kann, an welchen Motiven der „Nutzen" zu messen ist. Der Nutzbegriff des täglichen Lebens verifiziert sich wiederum in einer Geldgröße, die zum leidenschaftslosen Maßstab seelischer Regungen geworden ist.

Die Ausdrucksform des Nutzens in Geld hat früher und auch noch heute Theoretiker dazu verleitet, die Erscheinungsform für die Erscheinung selbst zu nehmen und die Kosten für eine objektive Größe zu halten. Die Wirtschaftsrechnung in Geldeinheiten ist aber grundsätzlich gleichbedeutend mit der „Komputation" mit Nutzgrößen, und die Auffassung, die Rechnung in Preisen ermögliche eine von subjektiven Elementen unabhängige Rechnungs-

führung, ist irrig. Wenn z. B. der Pfennig als Rechnungseinheit auch eine objektiv erfaßbare Größe darstellt, wird er doch von den einzelnen Individuen subjektiv gewertet. Die Tatsache, daß auch der Geldwert subjektiver Natur ist, darf nicht übersehen werden. Man muß den Preis auffassen als Ausdruck der subjektiven Kosten oder des subjektiven Wertes in subjektiv gewerteten Einheiten, die jedoch ihrerseits in ihrer relativen Größe ohne Schwierigkeiten objektiv meßbar sind. Diese Preisauffassung kennzeichnet den inneren Zusammenhang zwischen Preis, Wert und Kosten. Der Preis eines Gutes ist lediglich ein eigenartiger Ausdruck des Wertes oder der Kosten, je nachdem man ihn unter dem Gesichtspunkt der Erlangung oder der Hingabe dieses Gutes betrachtet. Aus dieser Erkenntnis wird die Identität der Größenrechnungen der Praxis und der Theorie ersichtlich. Nutzenkosten und Preiskosten sind keine artverschiedenen Größen, sondern gleiche Begriffe, wenn auch in unterschiedlicher äußerer Erscheinungsform.

I. Teil.

Ansätze zur modernen Kostenauffassung bei Ricardo.*)

1. Ricardos eigentliche Kostenanalyse.

Die zentrale Stellung der Kosten bei der Untersuchung ökonomischer Fragen und die Augenfälligkeit insbesondere der Geldkostenerscheinung bestimmte die klassische Schule dazu, die Kosten zum Ausgangspunkt ihrer Forschungen zu machen und zu versuchen, den Ablauf der Wirtschaft aus den Kosten heraus zu erklären. Vor allem erschien den Klassikern das Wertproblem dem Kostenproblem nicht als gleich –, sondern als untergeordnet. Der Wert war ihrer Ansicht nach rein kausal von den Kosten abhängig, die in ihrem System mithin eine unbedingt herrschende Stellung einnahmen.

Die theoretische Beweisführung Ricardos, dessen Lehre als einzige klassische Theorie hier erörtert werden soll, war die folgende: Ausgehend von der Idee des Gleichgewichts, also der Ruhelage der Wirtschaft, in der alle dynamischen Kräfte gleich groß sind und sich daher gegenseitig aufheben, bezeichnet er den Preis, der sich auf dem Markte bei voller und durch das Profitstreben des einzelnen „richtig" geleiteter Beschäftigung aller produk-

---

*) Ricardo, David, Grundsätze der Volkswirtschaft und Besteuerung, Sammlung sozialwissenschaftlicher Meister, Waentig, 3. Aufl., Jena 1923.
Letters to Th. R. Malthus 1810–1823, Oxford 1887.
Letters to Mc. Culloch.
Notes on Malthus, Baltimore 1928.

tiven Kräfte der Wirtschaft einspielt, als den „natürlichen Preis". Der aktuelle Marktpreis kann um den natürlichen Preis oscillieren, muß aber schließlich immer wieder dessen Höhe erreichen, weil dem Beharren des Preises auf einer dem natürlichen Preise nicht angemessenen Höhe das Profitstreben des einzelnen entgegensteht. Der natürliche Preis, dessen Erklärung daher allein von theoretischer Bedeutung ist, wird nun nach Ansicht Ricardos durch die Höhe der aufzuwendenden Produktionskosten bestimmt. Diese setzen sich nach Ausschaltung der Grundrente aus zwei Faktoren, Arbeitszeit und Profit zusammen, deren Summe genau die Höhe des Produktwertes angibt. Somit ist die Nützlichkeit der Güter ohne Einfluß auf die Werthöhe, wenn auch ihre Bedeutung für die Entstehung des Wertes anerkannt wird. Eine aus zwei heterogenen Bestandteilen, Profit und Arbeitszeit zusammengesetzte Summe kann aber nie eindeutiger Wertmaßstab sein, und die Ausschaltung der Grundrente aus der Zahl der Kostenfaktoren, die Ricardo durch seine berühmte Grundrententheorie vorgenommen hatte, genügte nicht zur Vereinheitlichung des Kostenbegriffs.

Er entwickelte daher wegen der Unmöglichkeit, Arbeitskosten und Profit unter einen gemeinsamen „objektiven" Oberbegriff zu bringen, weiterhin den Begriff der „relativen Produktionskosten".

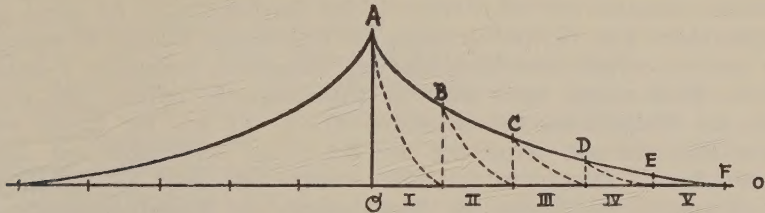
Diese werden allein durch die Arbeitskosten gebildet, als deren Maßeinheit Ricardo die Arbeitsstunde erkennt. Er supponiert, trotzdem er weiß, daß diese Voraussetzung in der Wirklichkeit nicht gegeben ist, daß der prozentuale Anteil des Profits an den wirklichen Produktionskosten eines Gutes, die Profitrate, in jedem Fall, ohne Rücksicht auf Produktionsart, Branche usw. gleich groß ist.

Um daher die Werte zweier Güter vergleichen zu können, braucht man nur einen Vergleich zwischen den zu ihrer Anfertigung erforderlichen Arbeitsstunden durchzuführen, um einen genauen relativen Wertmaßstab zu erhalten.

Im Grunde genommen kann also, wenn man den Begriff der relativen Produktionskosten betrachtet, überhaupt nicht von einem Kostenbegriff im Sinne einer wirklichkeitsgetreuen Widerspiegelung der Kostenerscheinung gesprochen werden. Betrachtet man aber als Kosten Profit und Arbeitskosten, so zeigt sich, daß der Begriff nicht einheitlich ist, daß die „Kosten" im objektiv klassischen Sinne vielmehr ein Konglomerat von Begriffen bilden.

Ganz außer acht gelassen werden kann bei dieser Kritik des Ricardoschen Kostenbegriffes die Tatsache, daß schließlich auch die Bodenrente durchaus als Kostenbestandteil angesehen werden muß. Mit der Grundrententheorie Ricardos setzt sich Wieser bereits im „Natürlichen Wert" kurz auseinander, eingehend behandelt Cassel in seinem Aufsatz: Die Produktionskostentheorie Ricardos (Zeitschr. f. d. ges. Staatswissensch., Tüb. 1901, Bd. 57) die Frage, ob die Grundrente nicht nur bisweilen, wie Ricardo zugab, absolut sei, sondern stets Kostencharakter habe. Die Kritik an der Grundrententheorie Ricardos ist nicht, wie beim Gesetz der Profitrate, aus

der Empirie möglich, sondern nur aus den Gedankengängen der modernen Theorie heraus unter besonderer Anwendung des Gedankens des Vertretungsnutzens und der Grenzidee zu führen. Der Hauptpunkt der Kritik Cassels ist ein, Cassel selbst unbewußter, Vergleich zwischen einer Variierung des Thünenschen Kreisbeispiels und Ricardos Theorie. Anstelle der Transportkosten im Thünenschen Beispiel wird die Grundrente betrachtet, die nicht infolge fallender Bodenqualität sinkt, sondern weil die Marktlage des Bodens, die Einfluß auf die Anbauart, Intensivierung oder Extensivierung usw. hat, in jedem Ringe nur die Produktion bestimmter Güter gestattet. Qualitätsunterschiede des Bodens variieren das durch die Marktlage geschaffene Bild nur, ohne es von Grund auf zu ändern oder gar an seiner Entstehung mitzuwirken. In unserer Skizze, die einen Querschnitt durch die Thünenschen



Ringe darstelle, sinke die Rente also von A im Punkte der unmittelbaren Marktnähe auf 0 an der Peripherie des 5. Ringes. Die Grundrente innerhalb der Ringe I, II, III, IV, V sinkt nun nicht, wie es nach Ricardos Theorie sein müßte, jeweils im ersten Ring von A auf 0, im zweiten Ring von B auf 0 usw., sondern nur innerhalb des Ringes I von A auf B, innerhalb des Ringes II von B auf C usw. Sie kann also wohl möglicherweise ein Residuum sein (Preis — (Arbeitslohn + Profit)) – diese Frage sei nicht näher untersucht) – aber nie ein Differenzgewinn, was bei einem Wechsel der Anbauart innerhalb der Ringe erkennbar wird; denn wenn z. B. die Produkte des Kreises II im Kreise I angebaut werden würden, so könnte die mögliche Grundrente nicht erwirtschaftet werden, sondern nur eine niedrigere oder überhaupt keine Rente. Es würde eine Kostengüterfehlleitung die Folge sein, ein Verlust, der nur Kostenverlust sein kann, würde eintreten. Im Kreise I muß die Rente $_A\int^B$, im Kreise II die Rente $_B\int^C$ usw. gewonnen werden, wenn ohne Verlust gewirtschaftet werden soll. Dies ist nur möglich, wenn im Ringe I das Produkt I, im Ringe II das Produkt II usw. angebaut wird. Das bedeutet aber, daß die Renten $_A\int^B$, $_B\int^C$, $_C\int^D$ usw. Kostenbestandteile der Produkte I, II, III usw. sind.

Damit verliert der Ricardosche Begriff der relativen Produktionskosten seine Existenzberechtigung in noch stärkerem Maße, da nunmehr das Gesetz vom Ausgleich der Profitrate nicht mehr genügt, um die zwischen wirklichen und „relativen" Produktionskosten bestehende Spanne zu überbrücken.

2. Ricardos Kostenauffassung in der Theorie vom internationalen Handel.

Bei der Untersuchung der allgemeinen Gesetzmäßigkeiten der Wirtschaft gelang es Ricardo, die Fiktion aufrecht zu erhalten, daß die „relativen Kosten" die wertbestimmenden Faktoren seien, also die auf ein Produkt verwandte Arbeitszeit den Wert des Gutes bestimmt.

Bei der Untersuchung des Spezialproblems des internationalen Handels aber ist er gezwungen, andere den Gang der Wirtschaft bestimmende Gesetzmäßigkeiten anzuerkennen. Der Begriff „komparative Kosten" zeigt als Exponent dieser anderen Gesetzmäßigkeiten zum großen Teil die Kennzeichen der modernen Kostenauffassung. Aufschlußreich über die Ricardosche neue Kostenauffassung ist der folgende Satz: (Grundsätze, S. 125) „Unter einem System von vollständig freiem Handel widmet natürlicherweise jedes Land sein Kapital und seine Arbeit solchen Verwendungen, die jedem am segensreichsten sind. Dieses Verfolgen des individuellen Nutzens ist wunderbar mit der allgemeinen Wohlfahrt der Gesamtheit verbunden. Indem es den Fleiß anregt, wenn man die Erfindungsgabe belohnt, und wenn man am erfolgreichsten die besonderen Kräfte, die von der Natur verliehen sind, ausnutzt, verteilt es die Arbeit am wirksamsten und wirtschaftlichsten." Ricardo erkennt also offenbar sehr wohl die Triebkräfte der Wirtschaft, die Motive des Hereinsaugens von Produktionsmitteln in eine Verwendung und des Abstoßens aus einer anderen tiefer, als es seine Erklärung der Tendenz der Preisbewegung zur Höhe des natürlichen Preises vermuten läßt. Ricardo sieht, daß im internationalen Handel der höchste Gesamtnutzen erreicht wird, wenn Kapital und Arbeit am „erfolgreichsten ausgenutzt" und „am wirksamsten und wirtschaftlichsten" durch die Verfolgung des individuellen Nutzens des wirtschaftenden Individuums verteilt werden. Die Fähigkeit, die Kostenfaktoren Kapital und Arbeit in dieser Weise zu verteilen, setzt aber nun ihre Bewertung in Nutzgrößen voraus und es ist allein schon aus dieser Tatsache ersichtlich, daß der Theorie vom internationalen Handel eine ganz neue Wertauffassung zugrunde liegen muß. Ricardo entwickelt auch tatsächlich — vielleicht halb unbewußt — in der Theorie vom internationalen Handel eine Kostenidee, die der modernen unter gewissen Voraussetzungen stark ähnelt. Er weist den Kosten hier dieselbe Funktion zu, die sie in der modernen Theorie haben und prägt den neuen Ausdruck „komparative Kosten", um zu zeigen, daß es sich um einen neuen Kostenbegriff handelt.

„Dieselbe Regel", so argumentiert Ricardo, „welche den relativen Wert der Güter in einem Lande bestimmt, reguliert nicht den relativen Wert derjenigen Güter, die zwischen zwei oder mehreren Ländern ausgetauscht werden" (Grundsätze, S. 125). „Der Wert aller ausländischen Waren wird nach der *Menge des Ertrages* unseres (Englands) Bodens und unserer Arbeit gemessen, welche *im Austausch* für sie gegeben wird". (Grundsätze, S. 119.)

Damit führt er in seine Lehre zwei Grundprinzipien der modernen Wert- und Kostentheorie ein

Der Gedanke, daß sich der Wert aus Tauschvorgängen erklärt, ist bei Ricardo neu und bedeutet die Einführung der Idee des Vertretungsnutzens in enger Verbindung mit dem wirtschaftlichen Prinzip des höchstmöglichen Nutzens, dem Grenzausgleichsgesetz, in die klassische Theorie. Im Gegensatz zu seiner eigenen Lehre läßt Ricardo den dem Gut als begehrten Tauschobjekt innewohnenden Wert — der im Sinne der modernen Theorie allerdings nicht befriedigend erklärt wird — die Kosten seiner Herstellung bestimmen, stellt also die die moderne Theorie kennzeichnende Ursachenbeziehung Wert ——> Kosten fest. Da der „relative" Kostenwert der Produkte in ihrem Herstellungslande durch die Wertschätzung im einführenden Lande nicht verifiziert wird, nimmt Ricardo gedanklich eine Substitution der Kostenfaktoren vor, indem er eine niedere oder höhere Kostengröße als die relativen Produktionskosten als wertbestimmend erklärt. Diese „komparativen" Kosten sind nicht, wie die relativen Kosten, objektiv bestimmte Größen, sondern von ganz unbestimmter Höhe. Ueber den Widersinn seiner Argumentation täuscht sich Ricardo selbst hinweg. Er sieht nicht, daß es unvereinbar ist, daß einerseits die Kostenhöhe sich aus Tauschvorgängen — also Werturteilen — bestimmt, andererseits diese Kosten wieder zur Ursache des Wertes werden. Dieser Widerspruch in der Theorie vom internationalen Handel ist nur daraus erklärbar, daß Ricardo eben ganz in den Gedankengängen seiner objektiven Kostentheorie befangen war.

Für den Vergleich der klassischen mit der modernen Theorie ist aber von Bedeutung, daß Ricardo die ursprüngliche Abhängigkeit der Kostenhöhe von Tauschwertschätzungen zur Grundlage seiner Theorie vom internationalen Handel machte.

Den Charakter der komparativen Kosten erläutert Ricardo am Nutzprinzip. Dieses Prinzip führt er durch den Ertragsgedanken, und zwar den des Ertrages an Gebrauchswert — also in der modernen Terminologie an „Nutzen" — ein. „Der Wert der ausländischen Waren wird nach der Menge des Arbeits- und Bodenertrages gemessen, der im Austausch für sie gegeben wird." Die ausländischen Waren werden also mit anderen Worten nach dem Nutzen der Verwendung von Arbeit und Kapitalleistungen geschätzt, der diese Leistungen durch den indirekten Gebrauch als Tauschgüter entzogen werden. Zum Warenaustausch werden sie daher — wie das weiter unten dargestellte bekannte Beispiel Ricardos lehrt — nur gebraucht, wenn man durch ihre Verwendung zur Produktion von Tauschgütern mindestens ebenso hohen Nutzen realisieren kann als durch direkte Verwendung.

Um die Bedeutung der beiden oben angeführten Sätze für das ganze Ricardianische System voll würdigen zu können, muß man den ihnen zugewiesenen Geltungsbereich kennen. Es sollen die Regeln für den „natürlichen Tauschhandel" sein. Den Begriff des natürlichen Tauschhandels erläutert Ricardo nicht. Man kann aber aus seinen Ausführungen über die den Gang

des natürlichen Handels störenden Momente (Grundsätze, S. 134, 135) schließen, daß er sich darunter etwas Aehnliches vorstellt wie etwa einen internationalen Tauschhandel, einen Welthandel, in dem die Regeln des Binnenhandels gelten. Im natürlichen Tauschhandel gibt es keine Handelshemmnisse irgendwelcher Art. Zölle, Ein- und Ausfuhrprämien, Verschiedenheiten der Besteuerung usw. sind unbekannt. Lediglich die Freizügigkeit der Arbeit und des Kapitals ist beschränkt, die letztere jedoch nicht durch gesetzgeberische Maßnahmen, sondern durch die „gefühlsmäßige Abneigung des Kapitalisten", sein Geld in fremden Ländern anzulegen (Grundsätze, S. 129). Ricardo schreibt: „Der hierbei (bei der Verschiedenheit des Tausches innerhalb eines einzelnen Landes und zwischen mehreren Ländern) in Betracht kommende Unterschied ist leicht zu ermessen, wenn man die Schwierigkeiten in Betracht zieht, mit welcher sich das Kapital, um eine einträglichere Verwendung zu suchen, aus einem Lande in ein anderes fortbewegt und die Leichtigkeit, mit der es in demselben Lande unaufhörlich aus der einen Provinz in die andere wandert." (Grundsätze, S. 127).

In diesem Punkte weicht Ricardo von seiner sonst üblichen wirtschaftlich-liberalen Denkweise ab. Eine Erklärung dieses Abweichens läßt sich vielleicht darin erblicken, daß in der Theorie Ricardos ein systematischer Aufbau in gewissem Maße fehlte. Er war Wirtschaftspraktiker, der zu einzelnen praktischen Fragen theoretisch Stellung nahm und daher seine Theorie auf den wirtschaftlichen Gegebenheiten seiner Zeit aufbaute. So fügte er in diesem Falle die zu seiner Zeit bestehenden Schwierigkeiten der Kapitalwanderung seiner Theorie als Daten ein. Hätte er die Freizügigkeit aller Kostenfaktoren Charakteristikum des natürlichen Tauschhandels sein lassen, so hätte ihm die enge Analogie nicht entgehen können, die zwischen natürlichem Tauschhandel und Binnenhandel oder überhaupt nationaler Wirtschaft besteht. Er hätte dann den Widerspruch erkennen müssen, den seine Theorie des internationalen Handels zu seiner Wertlehre aufweist, und die Theorie der komparativen Kosten nicht als Ausnahmefall der Werttheorie betrachten dürfen.

Die Analogie zwischen internationalem Handel und nationaler Wirtschaft wird dadurch noch enger, daß die durch die mangelnde Freizügigkeit von Kapital und Arbeit entstehenden Unterschiede zwischen beiden wieder durch andere wirtschaftliche Erscheinungen kompensiert werden. Das Gesetz vom Ausgleich der Profitrate gilt für Ricardo bei der Betrachtung zweier Länder nicht mehr. Ebensowenig wie der Kapitalzins gleichen sich ferner die Lohn- und Preisniveaus beider Länder einander an. Die durch die verschiedenen Höhen der Preisniveaus entstehenden Schwierigkeiten sind für die Theorie des internationalen Handels, solange – wie bei Ricardo – nur zwei Güter oder Gütergruppen als Handelsgüter angenommen werden, unschwer zu überwinden. Solange man nur die Wertbeziehung zwischen zwei Gütergruppen betrachtet, braucht man auch die durch die fehlende Freizügigkeit der Produk-

tionsfaktoren auftauchenden Fragen nicht zu beachten. Von dieser Seite des Problems aus läßt sich die Ricardosche Theorie der komparativen Kosten der modernen Theorie annähern. Führt man die Freizügigkeit des Kapitals als neues Datum ein, so besteht der Unterschied zwischen internationalem und nationalem Handel, was die Wertseite des Problems anbetrifft, nur in der mangelnden Freizügigkeit der Arbeit. Diese Frage ist aber bekannt als Problem der Arbeitsorientierung der Produktion.

Ricardo erklärt mit seinem berühmten Beispiel vom Tauschhandel zwischen England und Portugal seinen neuen Kostengedanken. England und Portugal produzieren beide sowohl Tuch als auch Wein. Zur Produktion einer Mengeneinheit Wein sind in England 120 Arbeitseinheiten, in Portugal nur 80 Arbeitseinheiten erforderlich. Zur Produktion einer bestimmten Menge Tuch muß man in England 100, in Portugal 90 Arbeitseinheiten aufwenden. Es wäre also in diesem Falle für England vorteilhaft, nur Tuch herzustellen, da es dann für die Arbeit von 100 Tucharbeitern die Arbeit von 120 englischen Weinarbeitern (80 portugiesischen Weinarbeitern) eintauschen könnte. Der hierbei erzielte Gewinn an Arbeitskraft wäre ohne den Umweg über den internationalen Tausch nicht möglich. In der gleichen glücklichen Lage befände sich Portugal, das, wenn es nur Wein produzierte und diesen für englische Tuche austauschte, die Arbeit von 80 portugiesischen Weinarbeitern gegen die von 90 portugiesischen Tucharbeitern (100 englischen Tucharbeitern) eintauschen könnte. „Ein solcher Austausch könnte zwischen einzelnen Personen eines und desselben Landes nicht stattfinden. Die Arbeit von 100 Engländern kann nicht gegen die von 80 gegeben werden; wohl aber kann das Arbeitsprodukt von 100 Engländern für dasjenige von 80 Portugiesen, 60 Russen oder 120 Ostindiern hingegeben werden." (Untersuchungen, S. 127) Gegen dieses Beispiel Ricardos könnte man den Einwand erheben, daß eine solche Güterverteilung nur in einer zentral geleiteten Wirtschaft erfolgen könne. Wir hatten aber festgestellt, daß zwischen internationalem Handel und nationaler Wirtschaft enge Analogie besteht. Dieselben Kräfte, die innerhalb einer Volkswirtschaft die Güterverteilung regeln, müssen daher auch in einem Wirtschaftsgebiet, das sich über die nationalen Ländergrenzen hinaus erstreckt, wirksam sein. Eine zentrale Leitung der Wirtschaft ist also nicht erforderlich, um die Güterströme im internationalen Handel in der von Ricardo geschilderten Weise zu lenken.

Denkt man das Beispiel Ricardos sinngemäß weiter, wie es Ricardo selbst auch tut (Untersuchungen, S. 133), und verringert die Produktionsvorteile der einzelnen Länder immer mehr, so kommt man zu dem Schluß, daß der Gütertausch zwischen beiden Ländern solange fortgesetzt werden wird, als sich noch ein geringer Vorteil dadurch erzielen läßt, also solange, als 80 Portugiesen eine größere Menge Wein herstellen können als 100 Engländer, und 100 Engländer mehr Tuch produzieren können als 80 Portugiesen. Der Vorgang kann an folgenden zwei Schemata erläutert werden.

	A		B	*)
	Wein	Tuch	Wein	Tuch
England	120 ↑	↓ 100	100 + △ ↑	↓ 100
Portugal	80	90	80	80 + △

Anstelle der von Ricardo geschilderten Tauschsituation A wäre also auch die Tauschsituation B noch denkbar. Es würde immer noch getauscht werden, da der Warenhändler noch den Tauschvorteil △ erzielen könnte. Die Kosten des Erwerbs des Arbeitsproduktes von 80 portugiesischen (100 + △ englischen) Arbeitseinheiten, die im Weinbau beschäftigt sind, dürften nicht den Erlös aus dem Verkauf des Arbeitsproduktes von 100 in der Tuchfabrikation beschäftigten englischen Arbeitseinheiten (80 + △ portugiesischen) überschreiten. Der erlangte Gebrauchswert (der Nutzen) dürfte also nicht geringer sein als der auf der anderen Seite mit denselben Mitteln erzielbare Gebrauchswert (die Kosten).

Wertbestimmend sind in diesem Falle nicht die Produktionskosten in dem von Ricardo im allgemeinen gebrauchten Sinne, sondern die **komparativen** Kosten. Anstelle der relativen Kosten 80, 90, 100, 120 treten die komparativen Kosten 80 + △ und 100 + △, die durch die Tauschsituation bestimmt werden, d. h. durch Wertschätzung und technische Produktionsmöglichkeit oder Nachfrage und Angebot. Es werden im Beispiel Ricardos nicht Arbeitseinheiten miteinander verglichen, sondern Produktmengen, die in einem Lande mit einem gewissen Aufwand von „Kosten" produziert werden, mit gleichen Mengen, die in einem anderen Lande mit ungleichem Aufwande von Arbeitskosten hergestellt werden. Der Wert ergibt sich also, wie bereits anfangs festgestellt wurde, aus der Konkurrenz der Verwendungsmöglichkeiten der Produktivgüter. Das tertium comparationis zwischen zwei Gütern ist mithin letzten Endes der „Gebrauchswert". Die Gebrauchswerte der hinzugebenden und der zu erlangenden Güter bestimmen sich gleichzeitig und gegenseitig, oder mit anderen Worten, Nutzen und Nutzenkosten nivellieren einander auf die Werthöhe. Die Art dieses Nivellierens zeigen die beiden aufgeführten Tauschschemata, die große Aehnlichkeit mit den Tauschbeispielen Mengers aufweisen.

*) Vgl. hierzu Grundsätze, S. 131 ff. Ricardo berücksichtigt noch den Einfluß der Wechselkurse auf die Vornahme von Gütertäuschen. Abgesehen davon, daß das Problem der Wechselkurse als abhängig vom Wertproblem keinen entscheidenden Einfluß auf die Werttheorie — auch nicht auf die Ricardos — haben kann, ist das Schwanken der Wechselkurse nur als Störung des „natürlichen Tauschhandels" zu betrachten, den man sich, wie alle mit dem Wort natürlich verbundenen Begriffe bei Ricardo als Gleichgewichtsbegriff vorstellen muß. — Das Auftreten von Fracht- und anderen Spesen können wir in diesem Beispiel außer acht lassen.

II. Teil.

Die Stellung der Kosten in der modernen Theorie.

Bereits bei der Kritik der Theorie der „relativen Kosten" sind wir von dem Grundsatz der klassischen Theorie, daß die Kosten den Wert bedingen, abgewichen und haben den Tauschwert als den rentenbestimmenden Faktor in unsere Untersuchungen als selbständige Größe mit einbezogen. Es läßt sich jedoch nur unter Anwendung der Erkenntnisse der modernen Theorie die Feststellung treffen, daß ein objektiver Kostenbegriff nicht nur deswegen eine Unmöglichkeit ist, weil es nicht gelingen kann, die verschiedenen Kostenfaktoren unter einem einzigen objektiven Gesichtspunkt zu begreifen, sondern vor allem deshalb, weil man bei Betrachtung der Kosten nie die subjektiven Beziehungen übersehen darf, die zwischen Kosten und wirtschaftendem Menschen bestehen und die letzten Endes überhaupt Ursache der Kostenerscheinung sind. Ein objektiver Kostenbegriff müßte stets das Supplement eines objektiven Wertbegriffs sein. Wie Schumpeter sagt, „kann es aber nach Einführung der subjektiven Wertfunktionen keinen objektiven Wert mehr geben, und es ist mindestens irreleitend, den Preis einen objektiven Wert zu nennen."*) Daher ist es überflüssig, in der modernen Theorie nach einem objektiven Kostenbegriff zu suchen. Alle darauf abzielenden Bestrebungen wollen im Grunde auch nur für besondere Teile der Theorie den subjektiven Begriff durch einen in gewissen Grenzen objektiven ersetzen. Wenn dies teilweise auch nicht die Zielsetzung einiger Forscher ist, so ist es doch das Ergebnis ihrer Untersuchungen.

Die Theorien der Lausanner Variante erwecken bisweilen bei flüchtiger Prüfung den Eindruck, als bauten sie auf einem objektiven Begriff der Kosten auf. Die Grundgedanken der Lausanner Lehre sind aber ebenfalls in der subjektiven Wertlehre verankert, wenn sich auch z. B. besonders Cassel dagegen sträubt, dies zuzugeben. Die Lausanner P r e i s theorien sind allerdings auf einer objektiven Kostenauffassung errichtet, stellen jedoch — auch wenn diese Tatsache bisweilen nicht ohne weiteres erkennbar ist — keine originären Theorien dar, sondern sind von der subjektiven Wertlehre abgeleitet.

Mit der subjektiven Wertauffassung ist stets eine subjektive Kostenauffassung verbunden. Wenn man anerkennt, daß der Wert eine subjektive Erscheinung ist, und wenn man das Kostengesetz für richtig hält oder es zum

*) Schumpeter: Wesen und Hauptinhalt der theoretischen Oekonomie, Leipzig 1908, 1. Auflage, S. 108.

mindesten stillschweigend gelten läßt, kann man die Objektivität der Kostenerscheinung nicht behaupten. Denn — je nachdem, welche Kausalbeziehung Kosten —> Wert oder Wert —> Kosten man anerkennt — müßte entweder eine objektive Größe die Ursache einer subjektiven oder umgekehrt eine subjektive die Ursache einer objektiven Größe sein. Das ist aber eine logische Unmöglichkeit. Wenn zwischen zwei Größen ursächliche Beziehungen bestehen, müssen beide charaktergleich sein, also in unserem Falle entweder beide subjektive oder beide objektive Dimensionen haben.

Die moderne Theorie geht daher von der Erkenntnis aus, daß sowohl Kosten als auch Wert subjektive Erscheinungen sind; sie erklärt die Wirtschaft nicht aus den Kosten im klassisch objektiven Sinne, sondern stößt erst durch die Betrachtung der Bedürfnisse des Menschen und der damit verbundenen subjektiven Nutzschätzungen zur Kostentheorie durch. Ebenso wie Wert und Nutzen sind auch die Kosten nur als Verhältnis des Menschen zur Umwelt erfaßbar. Wert, Kosten und Nutzen leiten sich aus denselben Grundtatsachen ab. Kosten und Wert, die in der klassischen Theorie nur äußerlich miteinander verbunden waren, stehen in engem inneren Zusammenhange.

Die verschiedenen Varianten der modernen Theorie sind sich grundsätzlich darin einig, daß Kosten u n d Nutzen den Wert bestimmen. Die bisweilen vertretene Auffassung, die Wiener Schule gehe nur vom Nutzen, bezw. von Nutzen und Seltenheit der Güter aus, während die neuere englische Schule als wertbildenden Faktor auch die Kosten gelten lasse, ist irrig. Der Unterschied der beiden Varianten der modernen Theorie besteht einzig und allein darin, daß Nutzen und Kosten teils als charaktergleich betrachtet werden (wie in der Oesterreichischen und Lausanner Schule), teils als wesensverschieden (neuere englische Schule). Je nachdem man sich der einen oder anderen Auffassung anschließt, erhalten die Kosten im theoretischen System verschiedene Stellungen.

In der Oesterreichischen und Lausanner Theorie sind Kosten und Wert kausal miteinander verbunden. Der Nutzen bestimmt den Wert und dieser die Kostenhöhe. Trotzdem stehen Wert und Kosten gleichberechtigt nebeneinander. Beide sind in gleicher Weise von einer dritten Größe, nämlich — ex definitione — dem Nutzen, abhängig. Sie sind gewissermaßen wie zwei Pendel, die an demselben Nagel aufgehängt sind, in ihrer Existenz als solche wie in ihrer räumlichen Lage — d. h. in Bezug auf Größe des Wertes oder der Kosten — von diesem abhängig. Man muß sich nun weiter etwa vorstellen, daß das Pendel Kosten nicht sichtbar sei und daß auf seine Lage am einfachsten durch Beobachtung des Pendels Wert geschlossen werden könnte. Wird der Nagel Nutzen nun an einer anderen Stelle eingeschlagen, so ändern beide Pendel ihre Lage, was ohne weiteres an dem Wertpendel erkennbar ist. D. h. also: Aendert sich der Gesamtnutzen der Güter, so ändert sich automatisch sowohl der Wert als die Wertschätzung der aufzuwendenden Kostengüter. Man erkennt aber die Wertänderung der Kostengüter nur dadurch, daß man die Wertänderung der Produkte feststellt, weil

man eben in erster Linie stets an den Wert eines Produktes für die Bedürfnisbefriedigung denkt und erst in zweiter Linie an den zu seiner Herstellung erforderlichen Kostenaufwand. Das schließt nicht aus, daß die Größen Wert und Kosten wesensmäßig und in Bezug auf ihre Größe untereinander verbunden sind. Nur ist diese Beziehung zwischen Wert und Kosten keine diesen beiden Erscheinungen abstrakt innewohnende Tatsache, sondern wird durch die Nutzerscheinung geschaffen. Kostengesetz und Wertgesetz sind daher im Grunde gleichartig. Sie ergänzen einander, indem in ihnen das Nutzwertproblem von zwei verschiedenen Gesichtspunkten aus betrachtet wird.

Die neuere englische Schule, hauptsächlich vertreten durch Marshall, stellt zwischen Kosten und Nutzen einen Gegensatz fest und versucht, aus dem von verschiedenen Ausgangspunkten ausgehenden gegensätzlichen Wirken der beiden Faktoren die Werthöhe zu ermitteln. Die Kosten bilden im englischen System, wenn auch ihr subjektiver Charakter ausdrücklich festgestellt wird, ein völlig selbständiges, dem Nutzen gegenläufiges Prinzip. Es können aber trotzdem auch in der englischen Lehre Tendenzen festgestellt werden, die zur einheitlichen Betrachtung beider Faktoren, Nutzen und Kosten, führen.

Es ist die Aufgabe dieser Arbeit, die den verschiedenen Varianten der modernen Theorie zugrunde liegenden Kostenideen aufzuzeigen und deren ideenmäßige Gleichheit oder Verschiedenheit nachzuweisen. Die Untersuchung spezieller Kostenfragen, die sich bei der Erforschung der Ertragsgesetze, der Erscheinungen der Kostendegression und Progression, der Grenzkosten, der verbundenen Kosten usw. aufwerfen, liegt nicht im Rahmen der gestellten Aufgabe. So interessant daher diese Probleme auch sein mögen und so bedeutungsvoll ihre Untersuchung im einzelnen ist, so muß im Interesse der Geschlossenheit der Untersuchung darauf verzichtet werden, sie auch nur in kurzen Zügen darzustellen.

Es ist nur möglich, den Kosten innerhalb der Werttheorien verschiedene Funktionen einzuräumen, indem man verschiedene Begriffsdefinitionen der Kosten schafft. Der Kostenbegriff wächst notwendig aus dem Systemgedanken heraus und ist daher ein wesentliches Erkennungsmerkmal der Verschiedenheit oder Gleichheit der Theorien. Um daher die Stellung der Kosten in den einzelnen mehr oder weniger verschiedenen Varianten der modernen Theorie zu ermitteln, ist es am zweckmäßigsten, zunächst die jeweiligen Begriffsdefinitionen der Kosten zu betrachten. In ein und demselben theoretischen System finden sich oft verschiedene Begriffsbestimmungen der Kosten. (Walras, Pareto, Auspitz und Lieben, Marshall . . . .) In diesen Fällen wird es die Aufgabe dieser Arbeit sein, den Kostenbegriff und die Kostenfunktion zu erkennen, die für die Grundlage der Theorie tatsächlich von Bedeutung sind.

I. Abschnitt.

Die Kostenidee in der österreichischen Theorie.

1. Wieser.

Das Verdienst der Ausweitung der österreichischen Theorie durch Einbeziehung der Erörterung der Kostenprobleme in die Wertlehre hat sich Friedrich von Wieser erworben. Von allen modernen Theoretikern hat er die Kostenprobleme am schlüssigsten dargestellt, und seine Nachfolger konnten seinen Forschungen nichts wesentlich Neues hinzufügen. Seine Vorgänger, die drei großen „Entdecker" der modernen Theorie, Menger, Walras und Jevons, hatten in bewußtem Gegensatz zur klassischen Lehre die Kostenfragen zu Gunsten der Erforschung des Nutzwertproblems in den Hintergrund gestellt. Wieser stellte sich nun die Aufgabe, die Verbindung der subjektiven Wertlehre mit der Erfahrungstatsache, daß Kosten und Wert meist von gleicher Größe sind, herzustellen. Diese Erscheinung, die schon die Klassiker zur Aufstellung ihrer Theorien bewogen hatte, veranlaßt ihn, zu prüfen, ob das Uebereinstimmen von Wert und Kosten einen Widerspruch zur Mengerschen Wertlehre darstellt, ob es mit ihr vereinbar sei oder vielleicht gar eine neue Stütze für die Theorie vom Grenznutzen bedeuten könne.

Schon als Student behandelt er diese Fragen in einem Vortrage im Seminar von Knies, der in den „Gesammelten Abhandlungen" unter dem Titel „Ueber das Verhältnis der Kosten zum Wert" abgedruckt ist.

---

*) Wieser, Friedrich v.: Ueber den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes. Wien 1884.
Der natürliche Wert. Wien 1889.
Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft. Grundriß der Sozialökonomik, Abt. I, 2. Tübingen 1914.
Gesammelte Abhandlungen. Herausgegeben von Hayek. Tübingen 1929.

Vleugels, Wilhelm: Bemerkungen zu Friedr. Wiesers „Grundgesetz der wirtschaftlichen Nutzkomputation" und zum „Gesetze des Vorrats". Zeitschr. f. Volksw. 1927, Bd. V. NF.

Mayer, Hans: Artikel „Produktion" im H. d. St.
Artikel „Verteilung" im H. d. St.
Artikel „Zurechnung" im H. d. St., 4. Auflage.
Eine neue Grundlegung der theoretischen Nationalökonomie. Zeitschr. f. Volkswirtschaft, Sozialpolitik u. Verw. 1911.
Untersuchungen zu dem Grundgesetz d. wirtschaftlichen Wertrechnung. Zeitschrift f. Volkswirtsch., Sozialpol. u. Verw. 1921/1922 NF. Bd. I u. II.
Friedrich Wieser zum Gedächtnis. Zeitschr. f. Volksw. 1927, NF. Bd. V.
Der Erkenntniswert d. funktionellen Preistheorien. Wirtschaftstheorie der Gegenwart. Herausg. Hans Mayer. Wien 1932, Bd. 2.

Bereits hier kommt er zu ähnlichen Ergebnissen wie bei seinen späteren Forschungen, wenn auch das Fehlen einer scharfen Begriffsbestimmung der Kosten ihn hindert, Grundlegendes zum Kostenproblem beizutragen oder dem von ihm Erkannten präzisen Ausdruck zu verleihen. Der Kern seiner späteren Untersuchungen ist aber in dem folgenden Satze bereits enthalten: „Aus unserer Einsicht in den Wert der Produktivgüter folgt ein Gebot der Produktion, nämlich die Produktion so einzurichten, daß wir die Produktivgüter ihrem Werte gemäß verwenden, indem wir sie zur Hervorbringung jener Produkte gebrauchen, als deren Bedingungen sie uns erschienen waren, deren Wert darum auf sie übertragen wurde." (a. a. O., S. 387) In dieser Verbindung des Prinzips des höchstmöglichen Nutzens mit dem allgemeinen Mengerschen Wertgesetz sind die Grundgedanken des Wieserschen Kostengesetzes bereits zu erkennen.

Um auf der Theorie Mengers eine neue Kostenlehre aufbauen zu können, mußte Wieser zunächst mit der alten klassischen Kostenauffassung brechen und einen neuen, der modernen Theorie adäquaten Kostenbegriff schaffen. Die klassische Lehre von den drei Produktionsfaktoren war kein geeigneter Boden für eine befriedigende Kostentheorie. Wieser stellt sich daher zu Anfang seiner Untersuchung die Frage nach der Kostennatur. Er geht bei ihrer Beantwortung von der Mengerschen Einteilung der Güter in Klassen, in Güter erster und Güter höherer Ordnung, Konsumgüter und Produktivgüter aus. Er erkennt, daß die Tatsache, daß bei der Produktion von Gütern (oder beim Tausche) nicht nur Güter erzeugt (oder erworben) werden, sondern daß dabei auch auf Güter verzichtet werden muß, die Existenz der Kosten schafft. Das, worauf verzichtet werden muß, bildet ein Kostenelement, weil durch seine Preisgabe die Bedürfnisbefriedigung an irgend einer Stelle eingeengt wird. Diese Ueberlegung gibt ihm die Antwort auf die Frage, „welches Interesse eigentlich die Menschen daran haben, Kosten zu sparen, und welches Interesse von den Kosten auf die Güter übergeleitet werde", die die klassische Theorie vollkommen schuldig geblieben war. „Es ist augenscheinlich", stellt er fest, „daß das Interesse an den Kosten selbst wieder von einem Interesse am Nutzen der Güter abgeleitet ist. . . . . Weil die Aufwendung von Kosten eine Entziehung von Nutzen bedeutet, deswegen allein ist sie ein Opfer; daher spricht man bei ihnen von einem Aufwande, und von da haben die Kosten ihren Namen. Wäre dies Opfer an Nutzen, mit dem Kostenaufwande nicht verbunden, dann wäre er eine höchst gleichgültige Sache, an der niemand Interesse hätte und aus welcher keinerlei Interesse abgeleitet werden könnte." (Wirtschaftl. Wert., S. 99 ff.)

Die Höhe der Kosten kann daher nicht durch den quantitativ gemessenen Aufwand an Produktionsmitteln bestimmt werden; denn der Wert der Produkte reflektiert auf den Wert der zu ihrer Erzeugung oder Erlangung aufgewandten Produktiv- oder Tauschgüter, die die Kostenbestandteile der Produkte darstellen.

Im Gleichgewichtszustand der Wirtschaft genügt nur eine einzige Kostengüterkombination der Bedingung des Gleichgewichts und bestimmt eindeutig die Kostenhöhe. Die wirtschaftenden Individuen müssen, um sich die höchste Bedarfsdeckung zu sichern, versuchen, mit den ihnen zur Verfügung stehenden Kostenmitteln ein Maximum an Konsumnutzen zu erreichen. Der Nutzen, den die Kostengüter in dieser optimalen Kombination und Verteilung stiften, bestimmt die Kostenhöhe. Würde über die Kostengüter anders disponiert werden, so würde ein Verlust an Nutzen eintreten, dessen Größe gleich der Differenz zwischen dem erzielbaren und dem tatsächlich erreichten Nutzen ist. „Jedes einzelne Wirtschaftsmittel ist (daher) zum größten Nutzzuwachs zu werten, den es zu dem anderweitig noch gesicherten Gesamtnutzen noch hinzubringen kann; niemals darf ein Mittel zu einer minderwertigen Wirkung verwendet werden, solange es an irgend einem anderen Punkte noch zu einer höheren verwendet werden könnte." (Wieser: Theorie ... S. 41.) Wie daher in der Grenznutzentheorie der Wert der Produkte im allgemeinen durch den Nutzen, den sie zu stiften vermögen, bestimmt wird, so muß auch der Wert der Kostengüter, die Kostenhöhe also, an dem Nutzen gemessen werden, den die Kostengüter in ihrer optimalen Verwendung stiften und der mit ihrer Nichtverwendung entgeht.

Diese Erkenntnis läßt den Umfang erkennen, in dem die Nutzenkosten Einfluß auf die Wertbildung der Güter gewinnen. Sie beeinflussen den Wert in zweierlei Weise, und Wieser unterscheidet daher zwei Kategorien von Gütern, von „Erzeugnissen", erstens solche, deren Nutzwert bei der Wertschätzung entscheidend ist und bei denen dem Wert der auf sie verwendeten Kostengüter nur sekundäre Bedeutung beigemessen werden darf, in die zweite Kategorie reiht er diejenigen Güter ein, deren Wert unmittelbar durch den Kostenwert der Produktivmittel bestimmt wird.

Die Güter der ersten Kategorie schöpfen ihren Wert „aus ihrem Nutzen mit Rücksicht auf die hervorgebrachte Erzeugungsmenge. Der Umstand, daß um ihretwillen Kostengüter gewissen Wertes aufgewendet werden, ist für ihren Wert belanglos. Der Kostenwert bestimmt nicht den Nutzwert, sondern dieser ist von selbst da und sanktioniert den Kostenwert." Der Zusammenhang zwischen Nutzen und Kostenaufwand ist bei ihnen nur mittelbar. Die Kosten geben lediglich die Grenze an, bis zu welcher solche Güter getauscht oder produziert werden dürfen. Eine Erzeugung oder ein Eintausch ist solange erlaubt, bis sich beide Größen, entstehender und entgehender Nutzen, die Wage halten. Der Wert wird also von zwei begrifflich gleichen, in ihrer Wirkung aber verschiedenen Seiten auf eine ganz bestimmte Höhe begrenzt. Das in der österreichischen Variante der modernen Theorie gern gebrauchte Beispiel der Wirtschaftstätigkeit eines isoliert lebenden Wirtschafters, eines Robinson, erklärt den Gedankengang über die Zusammenhänge von Wert und Kosten. Ein solcher Wirtschafter würde seine Produktionsmittel, die im übrigen wesentlich nur aus seiner Arbeitskraft bestehen, derart auf die verschiedenen Produktionen verteilen, daß sie nach Möglichkeit in keiner

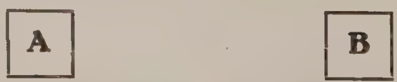
Verwendung einen geringeren Ertrag bringen als in irgend einer anderen. Er wird beispielsweise die Produktion von Fischen in dem Punkte abbrechen, in dem es ihm nützlicher erscheinen würde, seine Arbeitskraft auf eine andere Tätigkeit, etwa die Errichtung eines Zaunes um seine Hütte zwecks Erhöhung seiner persönlichen Sicherheit, zu verwenden. Diese Arbeit wird er wieder abbrechen, wenn ihm vielleicht der Bau eines Bootes nützlicher erschiene und so fort. Er wird sich so, bewußt oder unbewußt, einen Arbeitsplan für einen Tag, eine Woche oder einen beliebigen anderen Zeitraum zurechtlegen, der es ihm gestattet, seine Bedürfnisse so weit zu befriedigen, daß die Dringlichkeit aller nichtbefriedigten Bedürfnisse nach Möglichkeit von gleicher Größe ist oder wenigstens — das ist die Wiesersche Argumentation — soweit, daß kein Bedürfnis unbefriedigt bleibt, das dringlicher wäre als ein anderes befriedigtes. Die Dringlichkeit der ersten nicht mehr befriedigten Bedürfnisse gibt ihm einen Maßstab der Wertschätzung seiner Arbeitskraft wie überhaupt aller seiner Produktionsmittel.

Diese Regel Robinsons ist ebenso für jede andere Wirtschaftsorganisation zwingend. Würde z. B. in der Verkehrswirtschaft nicht nach ihr verfahren werden, würden Kostengüter nicht ihrem Werte gemäß verwendet, d. h. an anderer Stelle gebraucht werden als zur Produktion jener Güter, deren Wert auf sie nach dem Kostenprinzip übertragen wurde, so würden sie an jener Stelle dringender benötigt oder in einer anderen Produktion frei werden, weil in der letzteren der Aufwand größer als der Ertrag wäre. Das wirtschaftliche Gleichgewicht, das uns als Bedingung des wirtschaftlichen Prinzips erscheint, wäre gestört. Der erlangte Nutzen würde mit dem Nutzen, den die Kostengüter hätten stiften können und der mit ihrer regelwidrigen Verwendung entgangen ist, nicht übereinstimmen. Bei einem Produkt würde der in Geldsummen ausgedrückte Nutzwert über den Kostenwert steigen, bei einem oder mehreren anderen unter den Kostenwert sinken. Der Gegenwert der Kostengüter behält aber bei gegebener Menge stets eine konstante Höhe, da er voraussetzungsgemäß nach der optimalen Verwendungsmöglichkeit der Produktivmittel geschätzt wird. Der Gesamtwert der Produkte dagegen muß bei einer Produktivmittelfehlleitung sinken. Durch diese Diskrepanz zwischen Gesamtkosten und Gesamtnutzen wird die Produktion dazu gezwungen so zu arbeiten, daß der Gleichgewichtszustand erreicht wird, an dem der Gesamtwert der Produkte sich mit dem Gesamtwert der Kostengüter deckt.

Aus diesen Ueberlegungen heraus kam Wieser zur Aufstellung seines Kostengesetzes. In der endgültigen Formulierung lautet es folgendermaßen: „Der Wert eines Produktes ist in aller Regel ein Vielfaches aus der Multiplikation der verwendeten produktiven Quantität mit dem produktiven Einheitswerte — bezw. einer Summe von solchen Vielfachen." (Natürlicher Wert, S. 165.) Wie schon dargelegt wurde, deckt sich dieses Ergebnis mit der Erkenntnis, daß die Produktivgüter ihren Wert von dem der Produkte herleiten, dem Ausgangspunkte der Betrachtung.

Im Zusammenhang mit der Betrachtung des Kostengesetzes muß kurz zu dem gegen die Mengerschule erhobenen Vorwurf Stellung genommen werden, sie habe den Kostenbegriff grundsätzlich fallen gelassen (Spann.) und verfiele durch die Kausalerklärung der Kosten aus dem Wert in den entgegengesetzten Fehler wie die Klassiker. Man habe erkannt, so wird argumentiert, daß die klassische Lehre, die Kosten seien die Ursache des Produktwertes, nicht haltbar sei. Menger und Wieser stellten nun ausdrücklich den umgekehrten „Kausalnexus" zwischen Kosten und Produktwert, zwischen Gütern höherer und Gütern erster Ordnung fest, ohne zu erkennen, daß die Abhängigkeit zwischen Kosten und Wert eine wechselseitige sei. Um diesem Vorwurf zu begegnen, muß schon in einigen Punkten der Darstellung der Lausanner Variante vorgegriffen werden. Es handelt sich im Grunde um den Streit darum, ob bei der Erklärung wirtschaftlicher Probleme, vor allem der Werterscheinung, Funktionaltheorie oder Kausaltheorie allein die richtigen Schlüsse ermögliche. Dazu ist zunächst, ohne schon auf die Kritik der Lausanner Lehre und ohne auf die erkenntnistheoretische Bedeutung und die Unterschiede zwischen Kausal- und Funktionaltheorie einzugehen, zu sagen, daß auch bei der österreichischen Theorie die funktionelle Verbundenheit von Wert und Kosten durchaus beachtet wird. Die Nebeneinanderstellung des „Kausalnexus" zwischen Produktwert und Produktivmittelwert einerseits und des Wieserschen Kostengesetzes andererseits wäre ja sinnlos, wenn nicht die wechselseitige Verbundenheit von Kostenwert und Produktwert die Fundamentalerkenntnis wäre, auf der die Wiener Theorie aufbaute. Kausalgenetische und funktionelle Erklärung des Wertproblems sind in der österreichischen Variante der modernen Theorie vereint. Die Funktionalität der Beziehungen zwischen Kosten und Wert ist darin zu erblicken, daß beide Werte sich nur in einem Falle decken, nämlich, wie schon oft erwähnt, dann, wenn der Produktionsprozeß nach dem Prinzip des höchstmöglichen Nutzens abläuft. Wird der ideelle Produktwert, d. h. der Wert, der den einzelnen Produkten zugemessen wird, wenn sie insgesamt ein Maximum an Nutzen darbieten, durch den Wert der Güter, der sich bei Kostenfehlleitungen infolge veränderten Grenznutzens ändert, nicht erreicht, so führt der Kostenwert den Produktwert wieder zu seiner ideellen Höhe zurück.

Die Wechselbeziehungen zwischen den beiden Werten lassen sich in der folgenden Weise bildlich darstellen:



Stellt das Quadrat B den höchstmöglichen Gesamtnutzen der Summe der konsumreifen Güter dar, so bestimmt seine Größe die des Quadrates A, das den Gesamtnutzen aller Kostengüter versinnbildlicht. Tritt nun eine Produktionsmittelfehlleitung bei Gleichbleiben aller übrigen Wirtschaftsdaten ein, so ist es für die Größe von A gleichgültig, daß sich die Größe von

B auf B' verringert. War die Kausalbeziehung ursprünglich B—>A,



so wird nunmehr die umgekehrte Ursachenrelation A—>B' in Wirkung treten



und B' wieder bis auf die optimale Größe B wachsen lassen. Der Produktwert wird so allerdings nicht in seiner Größe durch A direkt bestimmt; A zwingt aber indirekt den Konsumgütern seinen Wert auf. In diesem Beispiel zeigt sich der Sinn der Gegenüberstellung von Gesamtkosten und Gesamtnutzen, die wir vor kurzem vorgenommen haben.

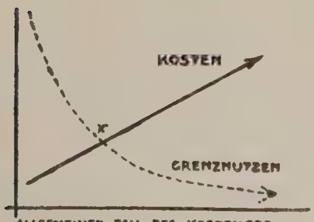
Die wechselseitige Verbundenheit zwischen Wert und Kosten zeigt sich also erst, wenn die Wirtschaft aus dem Gleichgewicht geraten ist. Im Gleichgewicht aber, und nur die Betrachtung dieses Zustandes ist bei der Untersuchung des Wertproblem von theoretischem Interesse, wird nur die Kausalverbundenheit zwischen Kosten und Produktwert offenbar. Die Funktionaltheoretiker stellen insofern Wechselbeziehungen zwischen Produkt- und Produktivmittelwert fest, als sie die Notwendigkeit hervorheben, den gesamten Preis- oder Wertkosmos gleichzeitig zu betrachten, da die Nachfrage nach konsumreifen Gütern und die Nachfrage nach Kostengütern zusammen die Gesamtnachfrage bildet. Die Lausanner Theoretiker gehen vom wirtschaftlichen Gleichgewicht aus, ohne in dem funktionellen Teil ihrer Theorie auf die Struktur dieses Zustandes hinzuweisen, die sie sehr wohl kennen und auch definieren, wie wir sehen werden, übrigens durchaus im Sinne der Wiener Richtung. Die Nachfrage nach Kostengütern ist der Nachfrage nach Produkten aber nachgeordnet, und die Werte der beiden Güterarten sind deshalb nur im Sinne der österreichischen Theorie wechselseitig bedingt.

Ueber das Verhältnis der beiden Varianten der modernen Theorie zueinander wird noch bei der Darstellung der Kostenidee in den Gleichgewichtstheorien weiteres ausgeführt werden.

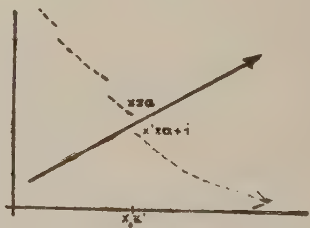
In einzelnen Fällen kann aber auch — im Rahmen der grundsätzlichen Abhängigkeit der Kosten vom Werte — eine umgekehrte Kausalbeziehung zwischen Kostenwert und Produktwert bestehen. Die Kosten (im objektiven Sinne) können nicht wie in der klassischen Theorie den Produktwert bedingen, aber es kann der Kosten w e r t Ursache des Produktwertes sein. Bei den Gütern der zweiten Kategorie, wie Wieser sie nannte, ist der Kostenwert allein für die Wertschätzung der Güter entscheidend. Hier fällt der Nutzwert nicht mit dem Kostenwert zusammen, sondern liegt stets über dem letzteren. Der Grund der Divergenz zwischen den beiden Wertgrößen ist folgender: Der Nutzwert eines Gutes ist nur dann eine stetige Funktion

seiner Menge, wenn diese Menge selbst stetig, d. h. in unendlich oder wenigstens annähernd unendlich kleine Stücke teilbar ist. In diesem Falle ändert sich der Nutzwert kontinuierlich, d. h. zwischen den Grenznutzensgraden der einzelnen, um unendlich kleine Teile verschiedenen Gütermengen treten keine Sprünge auf. Wegen der Unmeßbarkeit der Nutzgrößen ist zwar die Konstruktion einer Nutzenkurve nicht angängig, es steht aber im gegebenen Falle sicher fest, daß eine solche Kurve nicht springen dürfte, also von Anfang bis Ende vom Nutzen der Menge $0 + \triangle$ bis zum Nutzen der Menge ∞ kontinuierlich absteigend verlaufen müßte. In der Praxis sind jedoch die Genußgüter in außerordentlich vielen Fällen nicht teilbar, und die Aenderung der Grenznutzen bei verschiedenen Mengen geht daher oft sprunghaft vor sich. Die Kostenkurve jedoch, also die Kurve des Kostennutzens, verläuft tatsächlich stetig, oder doch zum mindesten so, daß praktisch von einer Stetigkeit gesprochen werden kann, da die Kosten meist in Geldform geschätzt werden und daher außerordentlich kleine Größen Rechnungseinheit sein können.

„Springt" nun keine der beiden Kurven, so muß sich ein Schnittpunkt ergeben, der Punkt, an dem Nutzen und entgangener Nutzen gleich groß sind. Diese Situation stellt den allgemeinen Fall des Kostengesetzes dar. Springt aber die Grenznutzenkurve, während die Kostenkurve stetig verläuft, so ist es möglich, daß diese gerade durch die durch den Sprung entstehende Lücke der ersteren führt und die beiden Kurven infolgedessen keinen Schnittpunkt haben. Sind in diesem Sprung



ALLGEMEINER · FALL · DES · KOSTENGES.



BESONDERER · FALL · DES · KOSTENGES.

die Kosten $= K$, so ist der Nutzwert der Produktmenge $a > K$. Vermehrt man die Produktmenge aber um den kleinstmöglichen Teil 1, so sinkt der Nutzwert der Menge $(a + 1)$ unmittelbar auf $< K$. Die Menge $(a + 1)$ dürfte also nicht produziert werden, um einen Verlust an Nutzen zu vermeiden. Die um eine Mengeneinheit kleinere Produktion erfordert aber weniger Kosten, als die hergestellten Güter Nutzen stiften. Der Wert dieser Güter würde daher nicht nach ihrem Grenznutzen veranschlagt werden, sondern nur nach dem Nutzenentgang, der bei ihrer Produktion eintrat, den Produktionskosten.

Zur Veranschaulichung dieser Art der Wertschätzung diene, wie beim allgemeinen Fall des Kostengesetzes, als Beispiel die Untersuchung des wirtschaftlichen Handelns Robinsons. Es ist wahrscheinlich, daß ihm z. B. eine feste Hütte einen Nutzen stiften würde, der bei weitem die Nutzen anderer Bedarfsgegenstände überragte und in keinem Verhältnis zu der zu ihrer Herstellung aufzuwendenden Kostenmenge stünde. Eine zweite Hütte zu bauen, würde sich für ihn unter Umständen nicht lohnen, weil ihm andere Bedürfnisse dringlicher erscheinen und er seine Kostengüter, Arbeitskraft und Vorräte, vorteilhafter anderen Verwendungen widmen zu können glaubt. Er wird nun den Wert der ersten Hütte nicht nach ihrem vielleicht unermeßlich hohen Grenznutzen schätzen, sondern lediglich nach dem Wert derjenigen Güter, die er durch ihre Errichtung herzustellen verhindert ist. Wenn er also über Kostengüter in ausreichendem Maße verfügt, wird er sich um den Bau einer Wohnung kaum ernstliche Sorge machen. Den Bau einer zweiten Hütte aber wird er unterlassen, da ihn ihre Errichtung von wichtigeren Produktionen abhielte. (Vgl. Wiesers berühmtes Brückenbeispiel. Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft, S. 75 ff.)

Die moderne subjektive Werttheorie führt in die Theorie den Begriff der Interdependenz ein, den die klassische Schule infolge ihrer objektiven Kostenauffassung noch nicht kennen konnte. Der Grenznutzenbegriff und der Kostenbegriff Wiesers ermöglichte erst das Erkennen des interdependenten Zusammenhanges der Werte. Diese werden den Gütern nicht in Einzelschätzungen zugeordnet, sondern gleichzeitig in einem einzigen Akte. Die Güter stehen also alle durch die subjektive Wertschätzung in innerem Zusammenhang. Bei dieser Erscheinung erhalten die Kosten im Wertsystem eine wichtige Funktion insofern, als die Güter aus dem Grunde nur in einem einzigen Akte gewertet werden, weil sie einerseits Nutzen stiften, andererseits ihre Aufgabe Nutzenentgang, also Kosten, verursacht. Eine Wertschätzung kann also nicht vorgenommen werden, ohne daß berücksichtigt wird, daß mit Hilfe des zu schätzenden Gutes andere Güter erzeugt oder eingetauscht werden können, kurz, ohne daß die Kostenfunktion des Güternutzens Beachtung findet. Die Herleitung des Kostenwertes aus dem Produktwert und die im Kostengesetz geforderte wirtschaftliche Verwendung der Kostengüter, also die Tatsache der wechselseitigen Reflexion von Produkt- und Produktivmittelwert aufeinander, erfordert ein derartiges Vorgehen bei der Zuteilung des Wertes an ein Gut.

Zur Veranschaulichung des Entstehens der Wertinterdependenz stellen wir uns den Wirtschaftsplan eines einzelnen Individuums vor. Es hat eine bestimmte Menge Kostengüter, Geld, Arbeitskraft usw. zu seiner Verfügung. Es könnte nun so wirtschaften, daß es zunächst mit der Gesamtmenge der Kostengüter e i n Gebrauchsgut produziert oder eintauscht. Nunmehr bestimmt es einen Teil der Menge dieses Gebrauchsgutes zur Konsumtion, einen anderen zur Verwendung als Tausch- oder Produktionsmittel, mit dem es sich wieder ein zweites Gebrauchsgut beschafft. Mit diesem zweiten Gut

verfährt es ebenso, indem es abermals einen Teil zur Beschaffung eines dritten Gutes verwendet usf., bis es ihm nicht mehr nutzbringend erscheint, ein letztes Gut teilweise als Kostengut zu verwerten. Dieses Beispiel läßt die doppelte Funktion der Güter, ihre Nutzwert- und ihre Tauschwertfunktion, oder kürzer, ihre Wert- und Kostenfunktion erkennen. Jedes Gut kann gleichzeitig als Produkt und als Produktivmittel Nutzen stiften. Diese Doppelnatur des Güternutzens ist eine der Hauptursachen der Interdependenzerscheinung. In langer ununterbrochener Kette reiht sich ein Gut an das andere, indem die Kostenfunktion des einen Güternutzens an den Konsumtionsnutzen des nächsten Gutes sich anschließt. Der Wirtschaftsplan des Menschen kommt nun tatsächlich zwar nicht in der geschilderten Weise zustande, aber in ähnlicher Art, nämlich so, daß das erste zur Verfügung stehende Kostengut, z. B. das Geld, nach dem Prinzip des höchstmöglichen Nutzens auf alle in Frage stehenden Verwendungen verteilt wird. Diese Art der Planung ändert aber nichts an den dem Plane selbst zugrunde liegenden Ueberlegungen. Es wird auch hier tatsächlich ein Gut durch das andere gemäß dem Ergebnis des Nutzen/Nutzenkostenvergleichs substituiert.

Am deutlichsten läßt sich die Interdependenz der Werte bei Gütern erkennen, die stofflich miteinander verwandt sind, d. h. bei den sogenannten produktionsverwandten Gütern. Wieser, der sein Kostengesetz zunächst nur mit Rücksicht auf die Wertbildung der „Erzeugnisse" aufstellte, seine Geltung also auf das Gebiet der Produktion beschränkte, ohne die Möglichkeit der Nutzkomputation bei Tauschvorgängen zu beachten, richtet daher sowohl im „Wirtschaftlichen Wert" als auch im „Natürlichen Wert" sein Augenmerk nur auf die Zusammenhänge bei der Wertbildung „produktionsverwandter Güter". „Alle Produkte eines und desselben Produktivgutes", so argumentiert er im „Wirtschaftlichen Wert", „sind im Grunde von einerlei Gattung . . . . . Alle Geräte aus Eisen sind Formen des Eisens, sind allotropische Modifikationen desselben Elements. Innerhalb des ganzen großen Kreises der produktionsverwandten Produkte gilt die gemeine Regel, daß der Wert der Stoffeinheit für alle Einheiten gleich und nach dem geringsten wirtschaftlichen Grenznutzen der Einheit bemessen werde. Die Waffe wie der Nagel und die Maschine werden . . . . . mit Rücksicht auf die gebrauchte Menge Eisens nach dem Werte geschätzt, den dieses in seinen mindestwichtigen noch zulässigen Verarbeitungen erhält." (Wirtschaftlicher Wert. S. 152.) Wieser sieht also den Wertzusammenhang der Güter hier nur durch die Produktionstechnik und durch die physikalische Zusammensetzung der Güter bedingt. Zweifellos ist die ökonomische Wertinterdependenz dadurch erklärbar, daß alle Güter insofern als produktionsverwandt betrachtet werden, als sie letzten Endes Produkte aus Arbeits- und Naturleistungen (oder welche Produktionsfaktoren man sonst noch anerkennen mag) sind. Das von Wieser in der „Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft" ausführlich dargestellte System der Nutzkomputation erspart aber diesen Umweg, indem es die Erkenntnis vermittelt, daß nicht die äußeren Eigenschaften der Güter in wirtschaftlicher Hinsicht das

Merkmal ihrer Verwandtschaft sind, sondern daß Nutzen und Kosten ihnen insgemein dieses Charakteristikum geben.*)

Innerhalb der Lehre von der Interdependenz spielt, wie sich aus dem vorhergehenden erkennen läßt, das wirtschaftliche Prinzip des höchstmöglichen Nutzens eine wichtige Rolle und stellt somit einen bedeutungsvollen Teil des Wieserschen Kostenprinzips dar. Der Streit, der in den verschiedenen Richtungen der modernen Theorie um die Fassung dieses Gesetzes entbrannt ist, ist kein Streit um Worte und Formulierungen, sondern um die Grundlagen der wirtschaftlichen Nutzrechnung. Trotzdem hat eine unterschiedliche Auffassung in diesem Punkte der Theorie keinen Einfluß auf die Funktion, die den Kosten eingeräumt wird. Nur die Kostenhöhe kann unter Umständen, je nachdem man sich der einen oder der anderen Richtung anschließt, verschieden gewertet werden.

Wiesers Argumentation zum Grundgesetz der Nutzkomputation ist die folgende: „Das wirtschaftliche Prinzip des höchstmöglichen Nutzens erfordert, daß man die Nutzung der wirtschaftlichen Mittel soweit ausspanne, als es mit Rücksicht auf ihr tatsächliches Vorkommen und die Spannungsweite der abhängigen Bedürfnisse überhaupt geschehen kann. Die allgemeine Nutzungsgrenze soll so gezogen werden, daß sie möglichst viele Nutzungsgrade einschließt, für alle enger gespannten Bedürfnisse soll volle Sättigung gewonnen werden, aber außerdem sollen auch die engeren Nutzungsgrenzen der Seltenheitswerte und die weiteren der Häufigkeitswerte im Sinne möglichst ausgedehnter Befriedigung gezogen werden. In jedem einzelnen Falle soll die Rücksicht auf die höchste Gesamtbefriedigung entscheiden . . . ." (Theorie . . . S. 41) „Nun wäre es ein Irrtum — den fast alle Schriftsteller begangen haben, welche sich mit dieser Materie beschäftigten, insbesondere auch Jevons — zu glauben, daß in allen Ausgabezweigen jeweils ganz genau der gleiche Grad der Befriedigung, das gleiche Niveau, der gleiche Grenznutzen festgehalten werden müsse. Das ist wider die Natur der Bedürfnisse, die keineswegs alle eine gleichmäßige, sondern jedes eine eigentümliche Sättigungsskala haben." (Natürlicher Wert. S. 13—14) Das Prinzip des höchstmöglichen Nutzens bestimmt m. a. W. die im übrigen am Kostengesetz ausgerichteten Handlungen des Menschen und gibt die Richtschnur für die Substitution der Kostengüter durch Nutzengüter und umgekehrt. In der Wieserschen Formulierung sagt es aber nichts Exaktes, eine rechenhafte Fixierung der Wertzusammenhänge Ermöglichendes aus. Wie Hans Mayer

---

*) Kritik an der Komplementaritätstheorie der österreichischen Schule übt Hans Mayer. Durch die Theorie der Nutzkomputation ist die Komplementaritätstheorie jedoch überholt.

H. M. Untersuchungen z. Grundgesetz der wirtschaftl. Wertrechnung, Zeitschr. f. Volkswirtsch., Sozialpolitik u. Verwaltung, 1921 u. 22, S. 10 „Anstelle unserer abstrakten Voraussetzung der „Mittelverbundenheit" geht die Grenznutzentheorie von gewissen erfahrungsgemäß gegebenen technischen Güterzusammenhängen aus und entwickelt daraus die Lehre von den Güterordnungen, der Produktionsverwandtschaft und der Komplementarität der Güter".

feststellt, ist es daher „überaus interessant und vermittelt einen tieferen Einblick in das Verhältnis der funktionellen (Gleichgewichts-)Theorien zu den kausal-genetischen Theorien, das sich von hier an" (bei der verschiedenen Auffassung des wirtschaftlichen Prinzips) „die Wege trennen". (H. M. der Erkenntniswert . . . S. 167. cf. auch S. 171 ff.) Bei den mathematischen Theoretikern findet sich ausnahmslos anstelle des wirtschaftlichen Prinzips des höchstmöglichen Nutzens das in dem soeben wiedergegebenen Wieserschen Zitat kritisierte Jevonssche „Gesetz des Ausgleichs der Grenznutzen". Dieses Gesetz tritt in der Literatur unter verschiedenen Namen auf.*) Es wird eingeführt, um durch die Gleichsetzung der Grade aller Bedürfnisbefriedigungen eine mathematische Behandlung des Interdependenzproblems und damit des gesamten Preis- und Wertproblems zu ermöglichen. Die Funktion der Kosten im theoretischen System bleibt jedoch unverändert, ob man sich der Wieserschen Auffassung oder der Formulierung der Gleichgewichtstheoretiker anschließt. Die Stellungnahme zu den beiden Varianten des Gesetzes ist nur bedingt durch die grundsätzliche Beurteilung des menschlichen wirtschaftlichen Handelns, hat aber nichts mit der Einstellung zum Kostenproblem, zu Kostenbegriff und Kostenfunktion zu tun. Im Gegenteil ist die durch alle diese Gesetze erfolgende Anerkennung der Bedeutung der Nutzkomputation ein Zeichen dafür, daß alle Varianten, bei denen sie sich in irgend einer Form findet, grundsätzlich auf der Wieserschen Kostenidee aufbauen. Es ist daher im Rahmen unserer Untersuchung nicht notwendig, auf die verschiedenen Begründungen der beiden verwandten Prinzipien einzugehen.**) Auch bei der Betrachtung der Kostenideen in den Systemen der anderen Theoretiker der modernen Theorie sollen die Unterschiede in den verschiedenen Formulierungen nicht untersucht werden. Sie sind für unsere Untersuchung nicht von Interesse. Lediglich der gemeinsame Grundgedanke, der Gedanke der gegenseitigen Nutzen/Kostensubstitution, mußte hervorgehoben werden.

Hiermit haben die wesentlichen Kostenprobleme der österreichischen Theorie und ihre Lösung und Behandlung durch Wieser eine kurze Darstellung erfahren. Wieser ist durch das zusammenfassende Begreifen der Nutzen- und Kostenerscheinung zu der „entscheidenden, die Einsicht in die organische Einheit des Wirtschaftsprozesses vermittelnden Erkenntnis vorgedrungen" (H. Mayer: F. Wieser z. Gedächtn., S. 639). Durch die Auflösung der Kostengrößen in Nutzgrößen gelang es ihm, alle wirtschaftlichen Vorgänge unter einem Gesichtspunkt zu verstehen und zu erklären. So kam er in der Theorie mit einem Minimum an Daten aus, und sein System gewinnt dadurch die größtmögliche innere Geschlossenheit.

---

*) Gesetz des Ausgleichs des Grenznutzenniveaus, ... der gewogenen Grenznutzen, ... des Ausgleichs der Bedürfnisbefriedigung usw. Auch Marshalls „Prinzip der Ersetzung" ist ihm wesensverwandt.

**) Vgl. vor allem H. Mayer, Der Erkenntniswert . . . . . . a. a. O. und Oskar Engländer: Gleichförmigkeit von Preis und Nutzen, Schmollers Jahrbuch 1920, I. u. II., Abschn. I. u. IV.

Was aber seiner Kostentheorie noch eine besondere Stütze verleiht und ihr einen hohen Erkenntniswert vermittelt, ist die enge Verbundenheit seines Kostenbegriffs mit dem der Praxis. Schon in der Einleitung hatten wir darauf hingewiesen, daß die Wirtschaftsrechnung in Geldeinheiten grundsätzlich mit der Komputation mit Nutzgrößen gleichbedeutend ist, und hatten den Preis als Ausdruck der subjektiven Nutzenkosten in subjektiv gewerteten aber auch objektiv meßbaren Einheiten erkannt. Wir hatten ferner gesehen, daß der Kampf um die Produktionsmitel und um ihre Verwendung, der sich äußerlich als Preiskampf der Unternehmer darstellt, letzten Endes durch das Kräfteverhältnis zwischen Nutzen und Nutzenkosten entschieden wird, die als gleichwertige und in ihrem Charakter identische Glieder einer Kausalkette jenseits und diesseits der Wertschätzung stehen. Der Wiesersche Kostenbegriff ist nicht nur für die theoretische Erklärung einer isolierten oder einer Naturaltauschwirtschaft brauchbar, sondern erfüllt die von Wieser selbst aufgestellte Forderung, auf alle Stufen der Wirtschaftsorganisation anwendbar zu sein. „Die Wirtschaftsrechnung im Zeitalter des Kapitals", so betont Wieser, „ist schwerer zu erklären. Es steckt mehr hinter der kaufmännischen Buchführung, als man in der Philosophie des Jägers finden kann, und eine Formel, die diese erklärt, wäre nur wenig zur Auslegung der ersteren geeignet" (Ges. Abhandl., S. 79).

Mit der Darstellung der Kostenidee in der Theorie Wiesers kann die Darstellung der Kostenfunktion in der österreichischen Variante wie überhaupt in allen Theorien, in denen die Kosten als Nutzenentgang aufgefaßt werden, abgeschlossen werden. Es bleibt nur noch zu zeigen, inwieweit der Nutzenentgangbegriff in der Theorie Eingang fand. Wir können uns bei dieser Untersuchung darauf beschränken, die Lehren der Hauptvertreter der modernen Theorie auf ihren Kostenbegriff zu prüfen, insbesondere deswegen, weil sie zeigen wird, daß die Wiesersche Kostenauffassung nicht nur die österreichische, sondern auch die Lausanner Variante der modernen Theorie beherrscht und weiterhin auch zum Teil in der neueren englischen Theorie zu finden ist.

2. Vorgänger Wiesers.

Als Vorgänger Wiesers in der österreichischen Lehre sind Gossen und Menger zu betrachten, die sich allerdings beide nicht ausdrücklich mit dem Kostenproblem beschäftigen. Es ist aber klar, daß die Kosten als wirtschaftliche Fundamentaltatsache in einer Wirtschaftstheorie berücksichtigt werden müssen und sogar — wenn auch Menger z. B. das Wort Kosten nur sehr selten gebraucht, es geradezu sichtlich vermeidet — eine wichtige Rolle spielen müssen. Wir müssen daher versuchen, uns aus den Werttheorien Gossens und Mengers Kostenbegriff und Kostenfunktion abzuleiten. Innerhalb ihrer Werttheorie wird es wieder hauptsächlich die Theorie des Produktivgüterwertes und die Tauschtheorie sein, die uns zur Erkenntnis der Kostenauffassungen der beiden Forscher führt.

A. Gossen.*)

Gossen ist als Vorläufer der modernen Theorie nicht ohne weiteres in eine der drei Varianten einzugliedern. In Bezug auf seine Kostentheorie ist er aber sicher als Vorgänger Wiesers zu betrachten, wenn es auch bei oberflächlicher Betrachtung nahe läge, ihn in nähere Verbindung mit den Forschern der neueren englischen Schule zu bringen.

Den Kostenbegriff Gossens hat in letzter Zeit Julius Neubauer in einem Aufsatz in der Zeitschrift für Nationalökonomie untersucht und sich dabei an die Untersuchungen Liefmanns über Gossen angeschlossen. Liefmann und Neubauer stellen vier verschiedene Kostenbegriffe bei Gossen fest; „Zeit und Kräfte", „Beschwerde" und „Bewegung".

„Um ein Größtes an Lebensgenuß zu erhalten," so schreibt Gossen (S. 45), „hat der Mensch seine Zeit und Kräfte auf die Bereitung der verschiedenen Genüsse derart zu verteilen, daß der Wert des letzten bei jedem Genuß geschaffenen Atoms der Größe der Beschwerde gleichkommt, die es ihm verursachen würde, wenn er dieses Atom im letzten Moment der Kraftentwicklung schaffte." Einige Seiten vorher (S. 35) hebt er als Kostenmoment allein die „Beschwerde" hervor. „Diese Kraftanstrengung verursacht dem Menschen eine mehr oder minder große Beschwerde, und der Wert des dadurch Geschaffenen wird dann natürlich genau um so viel vermindert, als die Beschwerde als solche zu schätzen ist." Die Beschwerde darf also nicht über den zu erwartenden Wert hinauswachsen, wie Gossen auch später (S. 39) noch einmal feststellt. „Der Wert erreicht ein Größtes, ... wenn das Schaffen solange fortgesetzt wird, bis die Beschwerde dem Werte gleich wird." Als vierten Kostenbegriff stellt Liefmann, wie schon gesagt, bei Gossen noch die Bewegung fest, die Gossen jedoch selbst wiederum mit der Arbeitsbeschwerde identifiziert. „Das Vornehmen von Bewegung . . . . . . in der Absicht etwas neues Genußbringendes, d. h. Wertvolles zu schaffen, nennen wir nun bekanntlich „arbeiten", und es folgt denn hieraus, daß wir durch die Arbeit die Summe unseres Lebensgenusses solange zu erhöhen imstande sind, als der Genuß des durch die Arbeit Geschaffenen höher zu schätzen ist als die durch die Arbeit verursachte Beschwerde." Mit dieser Argumentation nähert sich Gossen den Gedankengängen der späteren englischen Theorie.

Grundlegend für seine Theorie sind aber nicht diese vier von Liefmann und Neubauer festgestellten Kostenbegriffe, sondern das Fundament des Gossenschen Systems ruht auf der Einteilung der Güter in Klassen und der damit verbundenen Erkenntnis vom Ursprung des Kostengüterwertes aus dem Produktwert. Gossen stellt genau wie Menger die kausale Verbun-

---

*) Literatur: Gossen, Hermann Heinrich: Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln. Braunschweig 1853. Neuauflage, Berlin 1927.
Julius Neubauer: Die Gossenschen Gesetze. Zeitschr. f. Nationalökonomie 1931, Bd. II.

denheit des Produkt- und Produktivgüterwertes fest. „Den Zustand der Außenwelt“, so argumentiert er, „der sie befähigt, uns zur Erreichung unseres Lebenszwecks behilflich zu sein, bezeichnen wir mit dem Ausdruck: Die Außenwelt hat für uns Wert, und es folgt daraus, daß der Wert der Außenwelt für uns in genau demselben Maße steigt und sinkt, wie die Hilfe, die sie uns gewährt zur Erreichung unseres Lebenszweckes, daß die Größe ihres Wertes demnach genau gemessen wird durch die Größe des Lebensgenusses, den sie uns verschafft“ (S. 24 cf. auch S. 32). Die Größe des Lebensgenusses, die dem Menschen die Summe der Produktivgüter zu bereiten imstande ist, bemißt sich nach dem sogenannten zweiten Gossenschen Gesetz (S. 12), das wir bereits dem Sinne nach als Gesetz des Ausgleichs der Bedürfnisbefriedigung oder als Prinzip des höchstmöglichen Nutzens kennen gelernt hatten. Die alternative Verwendbarkeit der Produktivgüter wird von Gossen bereits von vornherein berücksichtigt und er braucht deshalb auch nicht die von ihm aufgestellten Wertgesetze der Produktivgüter in dieser Richtung zu modifizieren. „Der Schöpfer hat seine Welt für den Menschen so außerordentlich genußreich geschaffen, daß in der Regel ein Gegenstand in verschiedener Weise zur Genußbereitung verwandt werden kann . . . . . Indessen dieser unendliche Reichtum an genußbringenden Kräften in der Natur übt auf die Grundsätze, nach welchem die Schätzung vorzunehmen ist, keinen wesentlich modifizierenden Einfluß aus. Wo wie beim Weizen und Oel eine Wahl stattfinden muß, zu welcher Genußbereitung sie verwendet werden sollen, bestimmt sich der Wert, sobald die Wahl getroffen ist, nach den obigen Grundsätzen . . . .“ (S. 28) Man darf aus dieser Argumentation unter keinen Umständen entnehmen, daß Gossen die mehrfache Verwendbarkeit der Produktivgüter bei der Wertbildung nicht berücksichtigt. In den Worten, „sobald die Wahl getroffen ist“ kommt zum Ausdruck, daß er die Interdependenzerscheinung und das wirtschaftliche Prinzip bereits als Voraussetzung seiner Wertlehre betrachtet. Die Berücksichtigung dieser beiden Prinzipien hatten wir bei Wieser als Hauptmerkmale seiner Einstellung zum Kostenproblem erkannt und an ihnen die Kostenfunktion im Wieserschen System demonstriert. Aus ihr ergibt sich auch die Gleichheit der Kostenideen in den Theorien Gossens und Wiesers.

Um endlich noch die Brücke zwischen den anfangs dargestellten vier Kostenbegriffen und der eben geschilderten Grundlage der Gossenschen Theorie herzustellen, brauchen wir nur Gossens Darlegungen über das Wesen der „Gegenstände der dritten Klasse“ zu betrachten (S. 26/27). Zu dieser Klasse rechnet er „alles dasjenige, was der Handwerker, der Fabrikant, der Künstler an Materialien verbraucht, die später in dem Genußmittel nicht mehr vorgefunden werden; dann gehören zu diesen Gegenständen alle Werkzeuge und Maschinen, ... die Arbeit der gezähmten Tiere und wichtig vor allem des Menschen selbst.“ Aus der Verbindung dieser Argumentation mit der Theorie des Produktivgüterwertes erhellt, daß Gossen „Zeit, Kräfte, Bewe-

gung, Beschwerde" grundsätzlich nach dem von ihnen abhängigen direkten Nutzen wertet. Die Einführung der Faktoren Zeit und Kräfte bildet schon an und für sich keinen Widerspruch zur späteren österreichischen Kostenlehre, da diese beiden Kostenarten als Werte der Produktivkräfte des Menschen, worunter die Gesamtsumme seines wirtschaftlichen Vermögens — Arbeitskraft, Produktivgüter usw. — zu verstehen ist, aufgefaßt werden müssen.

Die Gegenüberstellung von Arbeitsbeschwerde und Genuß des geschaffenen Produkts müssen wir als Exkurs Gossens aus seiner Theorie betrachten. Auch Böhm-Bawerk wies ja im Exkurs IX seiner „Positiven Theorie" nach, daß unter gewissen Voraussetzungen der Güterwert sich auch am „Grenzleid" der Arbeit ausrichten kann, trotzdem er grundsätzlich die Arbeitsleidtheorie ablehnte.

B. Menger *)

Nach der Darstellung der Kostentheorien Wiesers und Gossens bietet die Untersuchung des Mengerschen Systems auf Kostenbegriff und Kostenfunktion keine Schwierigkeiten mehr. Wir hatten bei der Betrachtung des Wieserschen Kostengesetzes erkannt, daß Wieser direkt auf den Untersuchungsergebnissen Mengers aufbaut, indem er, ebenso wie es Gossen tat, vom Kausalzusammenhang zwischen Produktwert und Kostenwert ausging. Mengers Theorie bildete, wie wir festgestellt hatten, die Grundlage der Wieserschen Kostenlehre.

Menger formuliert das Gesetz des Produktivgüterwertes folgendermaßen: „Der Wert der Güter höherer Ordnung ist gleich der Differenz zwischen der Bedeutung jener Bedürfnisbefriedigungen, welche im Falle unserer Verfügung über die Quantität des Gutes höherer Ordnung, dessen Wert in Frage ist, und jener, welche im entgegengesetzten Falle bei jedesmaliger ökonomischer Verwendung der Gesamtheit der uns verfügbaren Güter höherer Ordnung erfolgen würde" (1. Aufl. S. 142). Diese Formulierung sagt aus — um noch einmal alles bisher Dargestellte zusammenzufassen —, daß die Produktivmittel als Kostengüter bei prinzipieller Berücksichtigung der Bedeutung des ökonomischen Prinzips, also unter der Bedingung, daß sie optimal verwertet werden, nach dem Nutzen geschätzt werden sollen, der dem Wirtschaftssubjekt bei ihrem Verluste entgeht. Die Höhe dieses Verlustes wird von Menger sehr scharf als die Differenz des Nutzens einer wirtschaftlichen Verwendungsmöglichkeit gegenüber der nächsten, ökonomisch weniger vorteilhaften Verwendbarkeit definiert. Eine Ausweitung dieser Erkenntnis in der Richtung auf die Aufstellung einer Kostenlehre nimmt Menger nicht vor. Sie würde darin bestehen, daß festgestellt werden

*) Menger, Carl: Grundsätze d. Volkswirtschaftslehre. 1. Aufl. Leipzig 1871. 2. Auflage., herausgeg. v. Karl Menger, Leipzig 1923.

könnte, daß sich mit ihr eine dem klassischen Kostenbegriff verschiedene Auffassung vom Wesen der Kosten verbindet und daß die Funktion der Kosten im neuen theoretischen System durch zweierlei gekennzeichnet sei: 1. durch die Auflösung der Kosten in Nutzgrößen, 2. durch die Verbindung der Kosten mit dem Wert durch das wirtschaftliche Prinzip. Ein Fehlen der Auswertung des Produktivmittelgesetzes in dieser Richtung ändert jedoch nichts an der Tatsache, daß in ihm der Kern des Wieserschen Kostengesetzes eingeschlossen ist.

In derselben Weise wie Wieser erkannte Menger ferner die Bedeutung der Interdependenz und der Komplementarität für den Güterwert. Er sah das Interdependenzproblem als Ergebnis der Verbindung der „technischen und der sparenden Richtung der menschlichen Wirtschaft", die beide darauf hinzielen, den wirtschaftlich größten Erfolg mit den technisch und ökonomisch kleinsten Mitteln zu erreichen. Aus ihrer Verbindung entsteht das Streben, wo immer die Rücksicht auf die möglichst vollständige Deckung unseres Güterbedarfs dies erfordert, auf dem Wege der technischen Produktion die uns verfügbaren ökonomischen Verbrauchsgüter in Nutzungsgüter ... und umgekehrt diese in Verbrauchsgüter, ferner im Hinblick auf den nämlichen Zweck die Produktionsmittel in Genußgüter, diese evtl. in Produktionsmittel und diese, bezw. ihre Nutzungen, schließlich wieder in Genußgüter umzugestalten" (2. Aufl. S. 79).*) Auch in dieser Hinsicht also stellt die Wiesersche Theorie nur eine Ausarbeitung und Fortführung Mengerscher Gedankengänge dar.

Zu demselben Urteil über die Kostenauffassung Mengers wie bei der Prüfung seiner Wertlehre kommen wir bei der Untersuchung der Mengerschen Tauschtheorie. Hier tritt seine Meinung, daß die Kosten als Nutzgrößen aufzufassen seien, besonders klar zutage. Es fehlt jedoch, wie wir sehen werden, die Beachtung der Tatsache, daß die zu tauschenden Güter von den beiden Tauschpartnern wahlweise als Tauschgüter oder als Gebrauchsgüter verwendet werden können und daß daher Tauschwert und Gebrauchswert durch den Reflex der Nutzschätzungen sich angleichen.

Menger sah die Möglichkeit der Vornahme eines „erfolgreichen" Tausches an drei Voraussetzungen gebunden. Die erste dieser Voraussetzungen bestimmt ungenau die Kostenbedingung des Gütertausches: „Es müssen sich in der Verfügung eines wirtschaftenden Subjektes Güterquantitäten befinden, welche für dasselbe einen geringeren Wert haben als andere Güterquantitäten, über welche ein anderes wirtschaftendes Subjekt

---

*) Vgl. die Darstellung der Wertinterdependenz bei Wieser und die Kritik Hans Mayers, Fußnote S. 25.

verfügt, während bei diesem letzteren das umgekehrte Verhältnis der Wertschätzung desselben Gutes stattfindet" (1. Aufl. S. 159). In der zweiten Auflage der „Grundsätze" wird diese ungenaue Nutzenbetrachtung durch Einführung einer vierten Tauschbedingung präzisiert. „Es darf der aus dem Tausch an sich resultierende Nutzen durch die ökonomischen Opfer, welche die Vollziehung desselben erfordert, nicht völlig absorbiert werden" (2. Aufl. S. 173). Diese Formulierung des Tauschprinzips zeigt in Bezug auf den ihr innewohnenden Kostengedanken eine Abweichung vom Wieserschen Kostengesetz. Aus der Kostenerklärung Wiesers folgt, daß Tauschakte solange vollzogen werden können und auch tatsächlich vollzogen werden, bis Nutzen und Kosten genau die gleiche Höhe erreichen. Menger dagegen fordert die Erzielung eines Vorteils aus dem Tausch. Die Verschiedenheit des Mengerschen und des Wieserschen Kostenprinzips ist jedoch nur eine scheinbare. Der Grund des Auseinanderstrebens der beiden Prinzipien liegt darin, daß Menger in seiner Tauschtheorie, wie bereits erwähnt, die mehrfache Verwendungsfähigkeit der Tauschgüter nicht berücksichtigte, was er in der Werttheorie in Bezug auf die Produktivgüter tat. In seinen Tauschbeispielen wird der Tausch an dem Punkte abgebrochen, an dem das auszutauschende Gut sowohl bei Verwendung im Tausch als auch in direkter Verwendung seinem Eigentümer den gleichen Nutzen stiftet, die Frage der Reflektion der einen Nutzgröße auf die andere also nicht aktuell ist. Mengers Tauschbeispiel lautet (2. Aufl. S. 176/177): A und B tauschen Kühe (K) und Pferde (P). Die Nutzschätzungen der beiden sind die folgenden:

A		B	*)
K	P	K	P
50	50	50	50
40	40	40	40
30	(30)	(30)	30

In diesem Falle ist es klar, daß nicht getauscht zu werden brauchte, da dadurch, daß der Nutzwert eines Pferdes bezw. einer Kuh in beiden Verwendungen — als Tauschgut und als Gebrauchsgut — gleich wäre, der realisierbare Gesamtnutzen in voller Höhe realisiert ist.

Trotzdem besteht eine Spanne zwischen der Nutzschätzung des Pferdes und der letzten Kuh. Diese Spanne war es, die Wieser veranlaßte, das Gesetz vom Ausgleich des Grenznutzenniveaus abzulehnen und an seine Stelle in der Werttheorie das Prinzip des höchstmöglichen Nutzens zu setzen.

*) Das Problem des Gesetzes des Vorrats, also die Frage, ob bei Errechnung des Gesamtnutzens die Grenznutzen verschiedener Teilmengen summiert oder intregiert werden müssen, sei an dieser Stelle nicht berührt.

Anders läge der Fall jedoch, wenn eine der beiden Verwendungen größeren Nutzen stiften würde als die andere. Dann würde der höhere Nutzen allein auf die Wertschätzung Einfluß haben, und die Tauschgleichung müßte folgendes Aussehen haben:

A		B	
K	P	K	P
50	60	60	50
40	50	50	40
30	(40)	(40)	30

Da sich in diesem Fall der Wert der Tauschgüter nach dem höchsten mit ihnen erreichbaren Nutzen richten würde, es also für A besser wäre, das letzte K gegen ein neues P einzutauschen, während B das letzte P gegen ein neues K eintauschen müßte, würde sich folgende Tauschgleichung ergeben:

A		B	
K	P	K	P
(50	60	60	50)
(40	50	50	40)
40	(40)	(40)	40

Würde unter Umständen der Tausch nicht in der geschilderten Weise vorgenommen, so würde der realisierte Nutzen den realisierbaren Nutzen nicht erreichen. Daher wird bis zum Ausgleich von Nutzen und Kosten getauscht.*)

Wieser formuliert das hier dargestellte Problem so: „Wenn man dann schließlich den Gewinn an Gebrauchswert einheimst, um dessentwillen man sich in den Tausch eingelassen hat, so wirkt dieser Gewinn nicht mehr überraschend, er wirkt als Realisierung des vorausgenommenen Tauschwertes, man wäre enttäuscht, man würde sich geschädigt glauben, wenn man den Tauschwert nicht in einem Zuwachs an Gebrauchswert zu realisieren vermöchte" (Theorie d. ges. Wirtsch., S. 166).

In dieser Weise ist die Forderung nach Fortsetzung des Tausches bis zur Nutzen/Kostengleichheit, so ist das Kostengesetz zu verstehen. Mengers Formulierung der Tauschbedingungen widerspricht nicht dem Wieserschen

*) Schumpeter bemerkt zu diesem Problem (Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung S. 53, Fußnote) „es (das Subjekt) wird sie (die Güter) nach ihrem subjektiven Tauschwert schätzen oder, in der Geldwirtschaft, nach ihrem Ertragswert. Diese Betrachtungsweise erzeugt leicht den Anschein eines circulus vitiosus. Tatsächlich läge ein solcher vor, wenn man die Preisbildung z. B. der Arbeitsleistung mit Hilfe dieser Wertschätzung des Arbeiters für seine Arbeit erklären wollte. Aber das tun weder wir noch andere Grenznutzentheoretiker."

Kostengesetz. Auch in der Tauschtheorie Mengers nehmen die Kosten dieselbe Funktion ein wie in der Wieserschen Werttheorie. Die Kostenhöhe ist auch hier einerseits vom erzielbaren Gesamtwerte abhängig, andererseits bildet sie die Grenze des wirtschaftlichen Handelns und begrenzt den Wert des einzelnen Gutes. Man kann also nach dem Vergleich der Mengerschen und Wieserschen Kostentheorie feststellen, daß Wieser durch sein Kostengesetz kein prinzipiell neues Element in die österreichische Theorie einführte. Es war lediglich sein Verdienst, durch Differenzierung und eingehendere Untersuchung der im Kern bereits von Menger gelösten Probleme die ökonomische Forschung vorwärts getrieben zu haben.

3. Nachfolger Wiesers.

A. Böhm-Bawerk.*)

In der österreichischen Schule konnten Wiesers Nachfolger seiner durchgearbeiteten und in sich geschlossenen Kostentheorie nichts fundamental Neues hinzufügen. Es soll daher auch nicht eine Vielzahl von Vertretern der österreichischen Variante der modernen Theorie auf ihre Ansichten über Kostenbegriff und Kostenfunktion untersucht werden, sondern es sollen lediglich die Stellung Böhm-Bawerks zur Wieserschen Kostenlehre und die Meinung Schumpeters, der ja nicht allein zur österreichischen Schule gerechnet werden kann, wenn seine Lehre auch der Wiener Lehre am meisten verwandt ist, eine kurze Schilderung erfahren.

Böhm-Bawerk befaßt sich eingehend mit dem Wert/Kostenproblem und beruft sich ausdrücklich auf die Forschungen Mengers und Wiesers, denen er sich in allen Punkten anschließt. Ihm sind die „Kosten" nichts anderes als der Inbegriff der Produktivgüter von Wert, der Arbeitsleistungen, Kapitalstücke, Vermögensnutzungen und dergl., die zur Herstellung eines Produktes aufgewendet werden mußten." Für Böhm-Bawerk ist daher „die wohlbekannte Identität von Kosten und Wert nur eine andere Aussageform für die Identität des Wertes der ineinander übergehenden Gütergruppen verschiedener Ordnung . . . . . ."(Pos. Theorie, S. 292 ff.) Es erscheint ihm m. a. W. das Kostengesetz als selbstverständliche Folgerung aus dieser charaktermäßigen Identität von Wert und Kosten. Diese Feststellung hatten wir bereits bei der Darstellung und Untersuchung der Theorien

*) Böhm-Bawerk, Eugen v.: Kapital u. Kapitalzins. 2. Teil. Positive Theorie d. Kapitals. 3. Aufl. Innsbruck 1909/12.

Grundzüge d. Theorie d. wirtschaftlichen Güterwerts. Conrads Jahrb. 1886, Bd. 47.

Ein Zwischenwort zur Werttheorie. Jahrb. f. Nat. u. Stat. 1890, Bd. 55.
Wert, Kosten, Grenznutzen. Jahrb. f. Nat. u. Stat. 1892, Bd. 58.
Artikel „Wert" im H. d. St. 4. Aufl.

Gossens, Mengers und Wiesers getroffen. Sie kann nicht oft genug wiederholt werden, da sie eine wesentliche Erkenntnisgrundlage der österreichischen und der Lausanner Variante der modernen Theorie bildet und auch, wie wir sehen werden, von der englischen Variante in weitem Umfange anerkannt wird. Noch schärfer formuliert Böhm-Bawerk seine Stellungnahme zur Kostenidee gelegentlich einer Auseinandersetzung mit Dietzel, der die objektive Kostenwerttheorie zu verteidigen versuchte.*) Dietzel vergleicht die Hütte und den Mantel Robinsons unter Bezugnahme auf den „Generalnenner Arbeit". Böhm-Bawerk opponiert (Wert, Kosten, Grenzn. S. 347/348): „Dieser gemeinsame Generalnenner kann hier die Arbeit nicht mehr sein, sondern um die Hütte mit dem Mantel , der zweifellos nach Grenznutzen zu schätzen ist, vergleichen zu können, muß Robinson offenbar zuvor auch die Hütte nach Grenznutzen schätzen, bezw. die Schätzung nach Kosten oder abstrakten Arbeitsstunden . . . . . durch Einstellung des Grenznutzens der Arbeit selbst ergänzen."

Alle weiteren Untersuchungen Böhm-Bawerks über die Zusammenhänge zwischen Kosten und Wert führen daher genau zu den gleichen Schlüssen, die Wieser bereits gezogen hatte. Es ist nur noch notwendig, Böhm-Bawerks Stellungnahme zu den Fällen der Praxis, in denen die Güter direkt nach den Kosten geschätzt werden, zu untersuchen, um zu erkennen, daß Böhm-Bawerks und Wiesers Anschauung auch im besonderen Fall des Kostengesetzes nicht divergieren. Er stellt fest: Werden Güter direkt nach Kosten geschätzt, so „vollzieht sich gleichsam die Wertleitung in gebrochener Linie. Erst geht sie vom Grenzprodukt zum Produktivmittel, fixiert dessen Wert und steigt dann in umgekehrter Richtung wieder empor vom Produktivmittel zu den anderen Produkten, die aus ihm hergestellt werden können. Im Schlußstück kommt also den Produkten von höherem unmittelbaren Grenznutzen ihr Wert von der Seite ihrer Produktivmittel zu" (Pos. Theorie, S 298).

Böhm-Bawerk führt die Theorie Wiesers nicht weiter. Wesentlich für das Kostengesetz erscheint ihm die technische Substitutionsmöglichkeit bei der Güterproduktion. Daß, wie Hans Mayer sagt, die Mittelverbundenheit der Ziele die Kostenerscheinung schafft, daß also die ökonomische Nutzsubstitution bei der Wertbildung der Güter entscheidend ist, stellt er nicht fest.

Mit der Betrachtung des allgemeinen und des besonderen Falles des Kostengesetzes aus dem Blickpunkt der technischen Produktionsverwandtschaft der Güter liegt für ihn „auch die Wahrheit über das berühmte Kostengesetz am Tage. Man hat in der Tat recht", so entscheidet er, „wenn man sagt, daß die Kosten den Wert regierten. Nur muß man sich stets der Schranken bewußt bleiben, innerhalb welcher dieses Gesetz gilt und der Quelle, aus der es seine Kraft schöpft . . . . Fehlt die Substitutionsmöglichkeit, dann ist eben für jedes Produkt der Wert nach dem unmittelbaren Grenznutzen der eigenen

*) Dietzel, Heinrich, Die klassische Werttheorie und die Theorie vom Grenznutzen, Conrads Jahrbuch, NF. Bd. 20.

Gattung zu bemessen, und die Uebereinstimmung mit dem Werte des Grenzprodukts und der in der Mitte stehenden Produktivmittel wird gestört." (Pos. Theorie, S. 298)

Aus dieser Kritik des Kostengesetzes dürfen wir jedoch nicht eine Ablehnung seiner universalen Geltung folgern. Das Kostengesetz ist wesentlicher Bestandteil auch der Böhm-Bawerkschen Theorie. Nach Böhm-Bawerks Ansicht „entwirrt das Wertgesetz die Beziehungen der ineinander arbeitenden Güter nach der Breite, das Kostengesetz nach der Tiefe" (Pos. Theorie, S. 299).

B. Schumpeter.*)

Schumpeter nimmt innerhalb der modernen Theorie insofern eine besondere Stellung ein, als sich in seinem System die Gedanken der Lausanner Schule mit denen der Wiener Richtung vereinen. Es ist sein Bestreben, psychologische Grenzbetrachtungen aus der Theorie zu entfernen, und er versucht daher, die Wertuntersuchung durch ein „Abfragen der Nachfragekurven" zu ersetzen. Er kommt aber gerade beim Wert/Kostenproblem wieder dazu, diese abgefragten Größen wie Werte zu behandeln und deckt die zwischen ihnen bestehenden Kausalbeziehungen in derselben Weise auf, wie die Wiener Richtung der modernen Theorie es tut. Durch diese Anwendung der Kausaltheorie weicht er von seiner deskriptiven Untersuchungsmethode ab, die an und für sich eine funktionaltheoretische Untersuchungsweise bedingen würde.**)

Die seiner Theorie zugrunde liegende Kostenauffassung ist der Wiesers identisch. Wir finden bei ihm folgende Definition des Kostenbegriffs: (Theorie . . . S. 34/35) „Die Kosten sind eine Werterscheinung. Das, was die Produktion eines Gutes den Produzenten in letzter Linie kostet, sind jene Genußgüter, die sonst noch mit denselben Produktionsmitteln gewonnen werden könnten und die infolge der gewählten Produktion nun nicht erzeugt werden können. Deshalb bringt der Aufwand von Produktionsmitteln ein Opfer mit sich . . . . . . Die Kosten als Wertauffassung der nicht realisierten Verwendungen bilden die Passivposten der Bilanz der Wirtschaft. Das ist der tiefste Sinn des Kostenphänomens." In dieser Definition können wir wieder die mathematisch genaue Gleichstellung der Kostensumme mit der zwar auf der anderen Seite des Wertproblems stehenden, aber mit ihr charaktermäßig verbundenen Wertsumme feststellen, die wir bereits in allen anderen Theorien der österreichischen Variante entdeckt haben.

---

*) Schumpeter, Joseph: Theorie d. wirtschaftlichen Entwicklung. München und Leipzig 1931.
Wesen und Hauptinhalt d. theoretischen Oekonomie. 1. Aufl. Leipzig 1908.
Cassels theoretische Sozialökonomik. Schmollers Jahrb. 1927.

**) Vgl. Hans Mayer, Eine neue Grundlegung der theoretischen Nationalökonomie, Zeitschr. f. Volkswirtsch. 1911.

Die Erkenntnis der Identität von Kostengesetz und Wertgesetz, die Wieser als Erster bewiesen hatte, liegt der Schumpeterschen Kostenauffassung zugrunde. Diese Feststellung wird von ihm immer wieder getroffen, so z. B., wenn er gelegentlich seiner Kritik an der disutility-Theorie die Angebotskurve als verkehrte Wertkurve bezeichnet.

Auch in den anderen von uns als Kriterien der Kostenidee erkannten Problemen nimmt Schumpeter durchaus die Stellung Wiesers ein. Sowohl seine Schilderung des Interdependenzproblems (Theorie . . . S. 54) als auch die Entwicklung der Tauschgesetze (Theorie . . . S. 52 ff.) bestätigen die Identität der Kostenideen in den Theorien Wiesers und Schumpeters. Er muß daher auf derselben extremen Gleichgewichtsauffassung aufbauen, die die Basis der Wieserschen kostentheoretischen Untersuchungen ist. Unter Anwendung des geschilderten Kostenbegriffs auf die verkehrswirtschaftliche Praxis verhält es sich nun so, daß der Produzent den Erlös seiner Produkte vollständig unter den Lieferanten von Arbeits- und Naturleistungen aufteilen muß. Schumpeter glaubt es aber als Paradoxon bezeichnen zu können, „daß die Volkswirtschaft gerade im vollkommensten Zustande gewinnlos arbeiten solle" (Theorie . . . S. 38 – 43) und kommt daher zur Aufstellung eines zweiten, „verkehrswirtschaftlichen" Kostenbegriffes. Dieser Kostenbegriff erfaßt die Kosten als Preissummen von Arbeits- und Naturleistungen. Aus der Produktion sich etwa ergebende Ueberschüsse müßten bei Anwendung dieser Kostenauffassung nach Schumpeters Meinung auf „natürliche Vorteile und Naturgaben, die Lage des Bodens usw." zurückgeführt werden. Gleich im Anschluß an diese Argumentation stellt er aber wieder fest, daß eigentlich solche Renten usw. nur durch falsche Bewertung der Produktivgüter entstehen könnten und daß im Falle der Rente die Rückstrahlung des Tauschwertes auf den Gebrauchswert, die von uns bei der Darstellung der Mengerschen Lehre geschildert wurde, keine Beachtung fände. Abschließend kommt er also zu der Erkenntnis, daß nur zwei Umstände eine Diskrepanz zwischen Kosten und Erlös im volkswirtschaftlichen wie auch im verkehrswirtschaftlichen Sinne herbeiführen könnten. Einerseits könnte sie nur durch die unter dem Namen Reibungswiderstände bekannten Erscheinungen veranlaßt werden, andererseits durch „spontane Veränderungen in den Daten, mit denen die Wirtschaftssubjekte zu rechnen gewohnt sind." Beide Fälle aber scheiden für uns aus der Betrachtung aus, weil sie den Bedingungen des Gleichgewichtszustandes, auf dem die Kostentheorie im modernen Sinne aufzubauen hat, widersprechen.

Schumpeter stützt sich bei diesen Ueberlegungen auf Böhm-Bawerk, der diese Momente bereits erwähnt, ihnen aber trotzdem keinen Einfluß auf die Bildung des Kostenbegriffs und auf das Wesen der Kostenfunktion in der Theorie einräumt. Der „verkehrswirtschaftliche Kostenbegriff" Schumpeters stellt mithin keinen Widerspruch zu der seiner Lehre zugrundeliegenden Kostenidee dar, und darf uns in der Beurteilung der Schumpeterschen Kostenauffassung nicht zu falschen Schlüssen verleiten.

c. Die Opportunity-cost-Lehre.

Die österreichische Kostenidee hat auch in der anglo-amerikanischen Literatur Eingang gefunden. Vor allem waren es David J. Green und H. J. Davenport, die die Grundzüge der Wieserschen Lehre dort zuerst entwickelten. Sie schufen einen der anglo-amerikanischen Literatur neuen Kostenbegriff, den der Opportunity-cost, der maßgebend für ihre Wertauffassung ist. Morgenstern bezeichnet es in einem Aufsatz*) als eine dankbare Aufgabe, endlich einmal die Identität dieses Begriffs mit dem Wieserschen Kostenbegriff nachzuweisen. Die Lösung dieser Aufgabe dürfte nicht übermäßig schwierig sein, da die Definitionen Greens und Davenports so eindeutig sind, daß Zweifel über den Charakter der Opportunity-cost schwerlich aufkommen können.

David J. Green.**)

Als Erster entwickelt Green die Lehre von den Opportunity-cost. Er konnte sich ebensowenig wie die anderen englischen Forscher von konservativen Gedankengängen frei machen und stellt daher anfangs fest, daß die Lehren der Klassiker direkt zu denen der österreichischen Variante der modernen Theorie führten. Es ist jedoch aus seinen dann folgenden Darlegungen nicht recht ersichtlich, worin er die logische Verbindung beider Theorien sieht. Er ist ferner der Ansicht, daß den pain-cost, dem „Arbeitsleid" im Marshallschen Sinne größere Aufmerksamkeit zugewendet werden müsse, als es in der österreichischen und deutschen Literatur geschieht.*) Er bleibt aber auch für diese Ansicht die Erklärung schuldig und kehrt im Laufe der Untersuchung auch nicht weiter auf die Frage des Einbaues der pain-cost in die Mengersche Theorie zurück. Er stellt im Gegenteil dem pain-cost Begriff den opportunity-cost Begriff gegenüber. Dabei leitete ihn allerdings der Gedanke, daß sowohl pain-cost als auch opportunity-cost Versuche der Erklärung der Kosten der Arbeitsleistung bedeuten und daß in der Verbindung der opportunity-cost mit den Kosten der Arbeit der zwischen der klassischen und der österreichischen Theorie vermittelnde Gedanke läge.**)

---

*) Oskar Morgenstern; Offene Probleme der Kosten- und Ertragstheorie, Zeitschr. f. Nationalökonomie, 1931, Bd. II. H. 4, S. 482.

**) David J. Green, Pain-cost and Opportunity-cost. Quarterly Journal of Economics, Bd. VIII. 1894.

*) Green, a. a. O. S. 219 „That this discomfort element of cost deserves more careful attention on the part of economist is unquestionable . . . . .

**) Dieser Auffassung von den Motiven Greens zur Verteidigung der klassischen Lehre widerspricht allerdings seine Feststellung, daß „the cost that comes home to the producers in the form of tired muscles and tedious waiting" (A. a. O. S. 220) nicht Kosten im klassischen Sinne wären, sondern daß „the quantity of labour" die klassische Kostenauffassung kennzeichne. Andererseits bezeichnet er wieder Marshalls Theorie als „the classical theory in its most advanced form".

Tatsächlich aber haben opportunity-cost und pain-cost im Greenschen Sinne nichts miteinander gemein, und Greens Annahme der logischen Verbundenheit der modernen und klassischen Lehre und die Ansicht über die Bedeutung des Arbeitsleides für die moderne Theorie sind daher nicht organisch mit seiner sonstigen theoretischen Deduktion des Kosten- und Wertbegriffs verknüpft. Vielleicht hat sich der von Morgenstern geforderte Nachweis daher weniger auf den Beweis der Identität von opportunity-cost und Nutzentgangkosten zu erstrecken als auf die exakte Feststellung, daß Greens Einstellung zur klassischen Theorie und zum Arbeitsleidgedanken keinen störenden Einfluß auf den Gang seiner Untersuchung der opportunity-cost ausübt und nur einen Schönheitsfehler seines Gedankengebäudes ohne jede Bedeutung für dessen inneren Aufbau darstellt. Diese Feststellung wird am leichtesten zu treffen sein, wenn man die opportunity-cost-Theorie Greens der disutility-Theorie Marshalls gegenüberstellt. Wir werden daher der Darstellung der neueren englischen Lehre in manchen Punkten bei der Untersuchung der Greenschen Theorie vorausgreifen müssen.

Green macht sich von der englischen Auffassung, daß Nutzen und Kosten als artverschiedene Seiten des Wertproblems den Güterwert bestimmen, grundsätzlich frei und räumt den Kosten innerhalb des Kosten-Wert-Problems dieselbe Funktion ein, die ihnen Wieser in der Wertlehre zuwies. Charakteristisch für diese Einstellung zum Kostenproblem ist es, daß er zur Theorie des Produktmittelwertes nicht selbst Stellung nimmt, sondern in einer kurzen Fußnote auf die Arbeiten Wiesers und Böhm-Bawerks verweist. Da wir bereits erkannt haben, welchen entscheidenden Einfluß die Theorie des Produktivmittelwertes auf die Kostenfunktion in der Theorie überhaupt ausübt, können wir fast allein aus diesem Hinweis Greens die Identität seiner Kostenlehre mit der Wiesers folgern.

Zum opportunity-cost-Begriff gelangt Green jedoch nicht durch die Erkenntnis der Kausalverbundenheit von Kostengüterwert und Konsumgüterwert, sondern durch eigene Betrachtungen über die Natur der Kostenerscheinung. Auch er geht von der Offensichtlichkeit der Uebereinstimmung von Kosten und Wert aus. „That the exchange value of commodities which are subject to free competition tends to correspond with the cost of production has been recognized from the beginning of economic theory, and must in some sense be true. But what is commonly summed up in the term „cost" is not principally the weariness on the part of the laborer and of long delay in consumtion on the part of the capitalist; but the cost consists for the most part of the sacrifice of opportunity" (S. 222). Nicht das Opfer eines Gutes, sondern das Opfer an Verwendungsmöglichkeiten eines Gutes ist entscheidend für die Natur der Kosten. Das „sacrifice of opportunity", das Opfer an Verwendungsmöglichkeiten, an Gelegenheiten, läßt sich zwanglos mit Nutzentgang identifizieren.

Die Gleichartigkeit der beiden in Rede stehenden Kostenbegriffe wird noch deutlicher erkennbar aus den Beispielen, die Green seiner Behauptung, daß die Kosten in einem Opfer an opportunity bestünden, folgen läßt. Widmet man sich einer Aufgabe, so führt er aus, so gibt man die Möglichkeit auf, andere lohnende Arbeit auszuüben; der Arbeiter hört zu einer bestimmten Stunde nicht deshalb auf zu arbeiten, weil er ermüdet ist, sondern um Zeit und Gelegenheit zum Vergnügen und zur Erholung zu haben; was einen Menschen dazu veranlaßt, höheren Lohn zu fordern, ist der Umstand, daß er an irgend einer anderen Stelle oder mit einer anderen Tätigkeit eine höhere Entlohnung seiner Arbeitsleistung erlangen kann; jede Tätigkeit erfordert so ein Opfer an opportunity und „these sacrifices of opportunity are what constitute the principal part of the cost of production which determine normal exchange values." (S. 222) Auf diese Art und Weise hatte Green, was ihm besonders am Herzen lag, die Kosten der persönlichen Arbeitsleistung als opportunity-cost erklärt und damit von den „efforts and sacrifices", die die neuere englische Lehre als Kostenbestandteil anerkennt, die efforts im Sinne der Wiener Richtung der modernen Theorie erklärt. Um die Auseinandersetzung mit der disutility-Lehre zu vervollständigen, mußte er noch die sacrifices als sacrifices of opportunity erklären und so die universelle Bedeutung des opportunity-cost-Begriffs beweisen. Er schreibt daher: „But when once recognize the sacrifice of opportunity as an element in the cost of production, we find that the principle has a very wide application ..... The sacrifice of waiting which some writers take so much trouble to establish as a justification of interest is almost entirely of this kind (S. 224). Zeit, Kraft, Güter, Kapital, freie Naturgaben wie Mineralien und fruchtbares Land usw. seien, so stellt er fest, alle zu mehreren Verwendungen geeignet, und ehe man diese Dinge zu einer Verwendung heranziehe, müsse man die anderen Verwendungsmöglichkeiten überdenken, denen sie durch den Gebrauch zu der einen Verwendung entzogen würden. „And the most advantageous opportunity which we deliberately forego constitutes a sacrifice for which we must expect at least an equivalent return (S. 224).

Aus der obigen Darstellung des opportunity-cost-Begriffs ergibt sich, daß er von Green in starkem und gewolltem Gegensatz zum disutility-Begriff formuliert wurde. Der disutility-Begriff wird von ihm in allen Punkten abgelehnt und widerlegt und in allen Punkten der opportunity-cost-Begriff für ihn eingesetzt. Daß die opportunity-cost identisch mit den Wieserschen Nutzentgangkosten sind, braucht nach der zum Teil wörtlichen Wiedergabe der Greenschen Beispiele kaum noch bewiesen zu werden. Die Feststellung aber, daß Greens Einstellung zum Arbeitsleidgedanken und zur klassischen Theorie nur ein Fremdkörper in der opportunity-cost-Wertlehre und ohne Einfluß auf den Aufbau der Greenschen Theorie ist, kann aus der deutlich erkennbaren scharfen Distanzierung von der disutility-Theorie getroffen werden. Sowohl im Ziel wie in der Beweisführung und

in dem gemeinsamen Angriff gegen den disutility-Begriff gleicht Greens Arbeit denen Wiesers und Böhm-Bawerks.

Man kann zudem eine starke Aehnlichkeit der Ausdrucksweise der drei genannten Forscher feststellen, die deutlich zeigt, daß Green in starkem Maße auf den Forschungen der österreichischen Theoretiker aufstützt, und es liegt die Vermutung nahe, daß seine Arbeit nur einen Versuch darstellt, die Wiesersche Kostentheorie der englisch sprechenden Welt in kurzer Darstellung leicht zugänglich zu machen.

Herbert Joseph Davenport.*)

Der zweite amerikanische Vertreter der Lehre von den opportunity-cost ist Davenport. Er betrachtet sich in noch stärkerem Maße als Green als Nachfolger der klassischen Schule. Die Klassiker machten seiner Ansicht nach nicht in dem, was sie behandelten, Fehler, sondern die Unvollkommenheiten ihrer Theorie bestehen in einem Fehlen von Untersuchungen gewisser Forschungsgebiete überhaupt. Die moderne Forschung ist nach Davenports Meinung nur dazu da, Halbwahrheiten zu ergänzen, zu weit gehende Regeln auf ihren wirklichen Geltungsbereich zu beschränken und eventuelle Widersprüche zu beseitigen. Er geht daher bei seinen Kostenuntersuchungen von ganz anderen Gesichtspunkten aus als Green, dessen Ansicht über die klassische Theorie wir als nicht in organischem Zusammenhang zu seiner Lehrmeinung stehend erkannt hatten. Er bringt die Arbeitsmühekosten in Verbindung mit dem klassischen Arbeitskostenbegriff und bemüht sich darzustellen, daß die pain-cost nur einen Teil des Gesamtkostenproblems ausmachen, daß also mit der Ergänzung der Kostenlehre nach dieser Richtung und mit der Einarbeitung des pain-cost-Problems in die gesamte Kostentheorie eine Ergänzung „klassischer Halbwahrheiten" erfolge.

Davenports grundsätzliche Stellungnahme zum Kostenproblem ist in dem folgenden Satz enthalten. „Supply affects price. Cost of production limits supply. Our problem then, is to analyze the nature of cost of production and to show the manner of its bearing on supply (The economics ... S. 58). Der erste Teil dieses Satzes ähnelt der Jevonsschen Kausalreihe von Beziehungen zwischen Kosten und Wert. In der Auswertung des in ihm enthaltenen Gedankenganges aber trennen sich die Theorien Jevons und Davenports. Während Jevons zu dem Ergebnis gelangt, daß die Arbeitsmühe der entscheidende Kostenfaktor sei, also stärkstes Gewicht auf die Angleichung seiner Theorie an die klassische Lehre legte, betrachtet Davenport das pain-cost Moment nur als ein der opportunity-cost Erscheinung unter-

*) Davenport, Herbert Joseph: Value and distribution, London 1908.
The economics of enterprise. New-York 1905.

geordnetes Merkmal der Kosten. „Labor pain stands merely as one among the many cost resistances to be overcome by the prospective selling price (The economics . . . S. 80).

Bei der Erklärung der labor-pain-cost tut Davenport den entscheidenden Schritt von der klassischen Theorie zur österreichischen Wertlehre. Wie alle Kostenelemente wird auch die Arbeitsmühe seiner Ansicht nach nicht nach der physischen Ermattung geschätzt, die die Arbeitsleistung dem Arbeiter bereitet, sondern nach den opportunities, d. h. nach dem Wert der mit gleicher „pain" erzeugbaren Produkte. Mit dieser Feststellung erklärt er die pain-cost durch das Opfer an opportunities und stellt fest, daß der pain-cost-Begriff der neueren englischen Schule nicht alle Fälle decke, in denen wirklich Kosten dadurch entstehen, daß Genüsse aufgegeben werden müssen. Die Begriffe „displacement", „foregoing", „sacrifice", foregone opportunity" usw. seien Begriffe, die weiter als die übliche Kostenvorstellung reichten. Wird ein Mensch z. B., so argumentiert er, gezwungen, aus irgendeinem Grunde eine Sache aufzugeben, die er geschenkt erhalten hat, so entstehen ihm zwar keine Kosten im üblichen klassischen Sinne von „Produktionskosten" oder im Sinne von labor-pain-cost, wohl aber fühlt er sich geschädigt. Ihm entgeht eine opportunity der anderweitigen Verwendung des Gutes, und die Einschätzung dieser entgangenen Gelegenheit bestimmt die Höhe der ihm wirklich entstandenen Kosten.

Davenport begründet diese Erkenntnis der Kostennatur mit zahlreichen Beispielen, die sich dem Sinne nach mit den schon aus der Theorie Greens bekannten Beispielen decken und auf deren Wiedergabe daher verzichtet werden darf. Als Ergebnis seiner eingehenden Untersuchung stellt er folgendes fest: „The cost of either product is, then, the displacement of the other — a problem of sacrifice, a foregoing; this is the typical case of opportunity-cost. This sort of cost of production is, indeed the leading cost category for the isolated as for the collectivist analysis" (The economics . . . S. 62).

Damit bestimmt sich die Funktion der Kosten im Davenportschen System eindeutig. Die Identifizierung der Kosten mit den „foregone opportunities" usw., mit entgangenem Nutzen bedeutet in der Davenportschen, wie es auch in der Greenschen Theorie der Fall war, die Ueberwindung des Dualismus zwischen Nutzen und Kosten, der die klassische und die neue englische Lehre beherrscht. Die Frage danach, in welcher Weise Nutzen und Kosten den Wert bestimmen, ob beide Faktoren für die Wertbildung von gleicher Bedeutung sind oder ob dem einen evtl. vor dem anderen ein Vorrang gebührt, wird gleichzeitig mit der Frage nach der Kostennatur gelöst. Zwei in ihrem Charakter gleiche Faktoren, wie Nutzen und Kosten es sind, können nur als gleichberechtigt und in engem Zusammenhang miteinander stehend behandelt werden.

Gleichwohl widmet Davenport der Frage: „Which is fundamental to price — cost or demand?" (The economics .... S. 71 ff.) einen besonderen Abschnitt seines Werkes. Er rollt sie auf, um noch einmal einen Versuch der gewaltsamen Vereinigung der klassischen mit der modernen Theorie zu machen und beantwortet sie, offenbar von der Marshallschen Theorie beeinflußt, in einer Weise, die seiner Erkenntnis von Begriff und Funktion der Kosten widerspricht. „It may be truly said", so lautet seine Antwort, „that the dependence is equally upon both, that price is the equating point between the two sides of the price equation" (The economics .... S. 71). Die diesem Satz folgende nähere Begriffsbestimmung der „two sides of the price equation" beschwört nun den glücklich überwundenen Unterschied zwischen Nutzen und Kosten von neuem herauf, der dann schließlich in dem Satz „Value arises when things cost" (The economics .... S. 72) wieder anerkannt wird. Dieser Satz kann im Zusammenhang mit der ganzen Greenschen Argumentation nicht als bloße Einführung des Knappheitsbegriffes in seine Theorie aufgefaßt werden, und dieser Rückfall in die klassische Denkweise findet in den vorher von Davenport entwickelten Gedankengängen schlechthin keine Stütze. Nur die Beachtung der streng konservativen Denkweise der englischen und amerikanischen Forscher kann uns den Schlüssel zu einer derartigen Stellungnahme bieten. Sie ist nicht rational, sondern gefühlsmäßig bedingt und infolgedessen für die Kritik der Theorie weniger beachtlich. In dem auf Wirklichkeitsbeobachtung aufgebauten erkenntnistheoretischen Teil der Davenportschen und auch der Greenschen Theorie ist die Angleichung der Lehrmeinung in Bezug auf Kostenidee und Werterkenntnis an die österreichische Variante der modernen Theorie vollzogen.

II. Abschnitt.

Die Kostenidee in der Lausanner Variante der modernen Theorie.*)

Eine besondere Stellung zum Kostenproblem nehmen die „Gleichgewichtstheoretiker" der Lausanner Schule ein. Ihre Einstellung ist bereits durch das Ziel ihrer Theorien bestimmt, das sich auf die Beschreibung und

*) Vgl Hans Mayer, Der Erkenntniswert der funktionellen Preistheorien. Wirtschaftstheorie der Gegenwart. Hrsg. Hans Mayer. Wien 1932, Bd. 2

Untersuchung des wirtschaftlichen Gleichgewichtszustandes richtet. „L'objet principal de notre étude est l'équilibre économique"**) sagt Pareto und bestimmt damit zugleich Ziel und Gang seiner Untersuchungen. Der Gleichgewichtszustand wird als vorhanden angesehen, nicht sein Zustandekommen untersucht. Die bilanzmäßige Gleichheit der beiden Seiten des Wertproblems (Nutzen und Kosten), die die österreichischen Forscher erst nach Abschluß ihrer Untersuchungen feststellen konnten, wird in der Lausanner Theorie bereits von vornherein angenommen.

Im Hinblick auf die Wertauffassung kann jedoch ein Unterschied prinzipieller Art zwischen der österreichischen und der Lausanner Variante kaum festgestellt werden Die Oesterreicher bauen ihre Theorien kausalgenetisch auf und schließen von den Bedürfnissen des Menschen direkt oder indirekt auf den Wert und Preis der Güter. Es wird also vor allem das Wesen und das Entstehen der Preise erklärt, und aus dieser Erklärung ergibt sich, wie wir gesehen haben, zwangsläufig auch die Erkenntnis der funktionellen Verbundenheit der Preise. Die Grundlage der Preis- und Wertbildung, der Bedürfniskosmos, ist in der Wiener Lehre ein in gegenseitiger Abhängigkeit stehendes Gebilde, und das auf dieser Grundlage geschaffene Untersuchungsergebnis muß daher in sich Wechselbeziehungen aufweisen.

Die Oesterreicher hatten es sich also zur Aufgabe gemacht, die Kräfte zu untersuchen, die die Wirtschaft zum Gleichgewicht führen. Die Lausanner Theorien setzen erst in diesem Punkte ein. Sie akzeptieren das aus subjektiven Erwägungen entstandene Ergebnis als objektive Untersuchungsgrundlage und untersuchen die Zusammenhänge der äußeren Erscheinungsformen der wirksamen Kräfte.

Als Forschungsmethode wählten sie die mathematische. Die Bedürfnisgrößen sind als Ergebnisse individueller Schätzungen nicht meßbar, und die Beziehungen der Bedürfnisse untereinander können nicht in mathematischer Form dargestellt werden. Die Preiserscheinung aber kann in objektiven Einheiten gemessen werden, trotzdem sie an und für sich eine subjektive Größe ist. Der Funktionalzusammenhang der Preise ist exakter Darstellung zugänglich.

Es sind bei der Vergleichung der österreichischen und Lausanner Variante aus diesem Grunde zwei Problemkreise, die Wert- und die Preistheorie, scharf zu trennen. Beide sind miteinander nicht vergleichbar. Man kann nur die kausalgenetische österreichische Wertlehre den ebenfalls kausalgenetischen Prämissen der Lausanner Theorie, der Definition des Gleichgewichts, gegenüberstellen. Es ist daher für uns unbeachtlich, welche Funktion den Kosten in der mathematischen Preistheorie eingeräumt wird. Es ist selbstverständlich, daß in mathematischen Wirtschaftsgleichungen die Kosten einen objektiven Ausdruck finden können und müssen, da in der Gleich-

**) Pareto, Vilfredo, Manuel d'économie politique. 2. Aufl. Paris 1927, S. 150.

gewichtstheorie kein Raum mehr für subjektive Ueberlegungen ist. Ebenso wie man z. B. mathematische Physik nur treiben kann, wenn man die Fundamentalsätze der Physik erkannt hat und berücksichtigt, kann man mathematische Preistheorien nur auf der Grundlage der allgemeinen ökonomischen Grunderkenntnis, der Werttheorie, aufbauen. Diese setzt die Prämissen, unter denen die Gleichgewichtstheorie Geltung hat. Man ist nicht zu der Annahme berechtigt, daß die dem Lausanner System zugrunde liegende Kostenauffassung objektiv sein müsse. Die Ansicht, daß die Lausanner Lehre den Wert aus der Gegenüberstellung von Nutzen und „objektivem Aufwand" erkläre, ist nicht haltbar und beruht darauf, daß die Zweiteilung der Theorie nicht erkannt wird. Wie Hans Mayer bemerkt, sind „die Gleichungen des Gleichgewichts aus vorher aufgestellten, explicite oder implicite aufeinander bezogenen Definitionen und Identitätssätzen gewonnen. Aus ihnen wird im Wege rein logischen Schließens ein Netz von Substitutionsbeziehungen abgeleitet, das natürlich an Erkenntniswert der Wirklichkeit nicht mehr geben kann, als in den Prämissen bereits gesetzt war" (Der Erkenntniswert . . S. 239a). Wir müssen daher die Prämissen untersuchen, um den erkenntnistheoretischen Gehalt der Lehre Walras' und Paretos aufzudecken und ihre Stellungnahme zum Kostenproblem zu erkennen.

Bei der Untersuchung der Theorien der drei Hauptvertreter der Gleichgewichtslehre, Walras, Pareto und Cassel läßt sich bezüglich der Beachtung, die die Prämissen in der Theorie finden, eine Entwicklungslinie von Walras zu Pareto und zurück zu Cassel erkennen. Walras untersucht die kausal-genetische Grundlage seiner Theorie ziemlich eingehend, und die Beachtung der Intensität der Bedürfnisse und der Kausalbeziehung zwischen Produktwert und Produktivmittelwert bildet noch einen wesentlichen Bestandteil seiner Lehre. Bei Pareto dagegen tritt die Bedeutung der subjektiven Faktoren in der Wert- und Preislehre stark zurück, und zwar im „Manuel d'économie politique" stärker als im „Cours d'économie politique". Die subjektiven Faktoren, die „goûts" und „obstacles" usw. dienen nur zu einer kurzen Determination des Gleichgewichts, das dann allein untersucht wird, ohne daß noch einmal auf die Betrachtung seiner Grundlagen zurückgegriffen wird. Cassel würdigt in seinem System wieder weitgehend die Bedeutung der Bedürfnisse, also der subjektiven Einflüsse auf die Wertbildung. Er tut dies bedeutend eingehender, als es Walras tat, und steht daher von den drei genannten Gleichgewichtstheoretikern der österreichischen Schule am nächsten. In der Absicht, sich gegen alle Theorien vom Wert zu wenden, schlug er, ohne dies zu wollen, die Brücke zwischen der Paretoschen und der Wieserschen Theorie. Wir können daher bei der Untersuchung der Kostenidee des Casselschen Systems einen anderen Weg einschlagen als bei der der Theorie Walras' und Paretos. Prämissen und Preistheorie selbst vermischen sich bei Cassel so stark, daß eine getrennte Betrachtung der beiden theoretisch an sich zu isolierenden Problemkreise nicht ohne weiteres möglich ist.

1. Walras.*)

In der Theorie des Begründers der Lausanner Schule Léon Walras läßt sich die Trennungslinie zwischen mathematischer Preistheorie und subjektiver Werttheorie leichter und schärfer ziehen als bei Cassel. Walras trennt die beiden Problemkreise ziemlich scharf, und seine Gleichgewichtstheorie fußt auf breiter kausal-genetischer Grundlage.

Hans Mayer zeigt in seinem Aufsatz über den Erkenntniswert der funktionellen Preistheorien, wie Walras mit der kausal-genetischen Erklärungsweise zu Gunsten der funktionellen Theorie bricht und in welcher Weise er von der einen Forschungsmethode in die andere überleitet. Er verläßt mitten in seinen Untersuchungen die Forschung nach klar gesteckten Zielen, indem er plötzlich den Preis, nach dem er suchte, als bekannte Größe in sein System einführt. Inwieweit er diese Ueberleitung bewußt vollzieht und inwieweit sein Verfahren eine Lückenhaftigkeit seiner Theorie bedeutet, interessiert hier weniger. Die Tatsache selbst zeigt nur die Zwischenstellung seiner Lehre zwischen kausaler und rein funktioneller Theorie.

Er berührt ebenso wenig wie Menger das Kostenproblem ausdrücklich. Wir müssen daher wie bei Gossen und Menger aus seiner Stellung zum Wertproblem uns seine Kostenauffassung herzuleiten suchen. Auch bei ihm können wir wieder aus zwei Argumentationen, aus seiner Begründung des Ursprungs des Produktivmittelwerts und seiner Stellungnahme zum Tauschproblem erkennen, welche Funktion den Kosten in seinem System übertragen wird.

Schon allein die Darstellung des Tauschwertproblems bei Walras zeigt, daß er die Kosten als Werte behandelt und ihre Höhe am entgangenen Nutzen mißt. Seine Beweisführung ist so eindeutig, daß sie wörtlich wiedergegeben werden soll. Er stellte folgende Ueberlegungen an (4 Denkschriften. S. 14): „Bedeute (B) Weizen und (A) Hafer. Sei pa = 1/2 der Preis des Hafers in Weizen. Unser Besitzer kann gleich zu Anfang seinen letzten halben Liter Weizen gegen einen ersten Liter Hafer austauschen. Er verzichtet somit auf eine gewisse Genußfläche in Weizen;" (geometrisch als Intregal über einem Stück der Nutzkurve gedacht) „doch er verschafft sich eine gewisse Genußfläche in Hafer. Wenn die Genußfläche, die er sich verschafft, größer ist als die Genußfläche, auf die er verzichtet, so ist dieser erste Einzeltausch vorteilhaft. Es ist möglich, daß es noch Vorteil für ihn bietet, 1, 2, 3, ... halbe Liter Weizen gegen 1, 2, 3, ... Liter Hafer auszutauschen. Doch soviel ist gewiß, daß die Genußflächen des Weizens, auf die er verzichtet, in dem Maße größer werden, als sich sein Weizenvorrat verringert, während umgekehrt die Genußflächen des Hafers, die er sich

*) Walras, Léon: Eléments d'économie politique pure. Paris u. Lausanne. 1926.
Mathematische Theorie d. Preisstimmung. 4 Denkschriften. Stuttgart 1881.

verschafft, sich in dem Maße verringern als sein Hafervorrat zunimmt. Sonach werden die Einzeltäusche immer weniger vorteilhaft; an einer gewissen Grenze würden sie selbst aufhören, vorteilhaft zu sein, und unvorteilhaft werden. Zwischen dem letzten noch vorteilhaften und dem ersten schon unvorteilhaften Einzeltausch vollzieht sich ein Tausch . . . . . . unendlich klein oder nicht; das ist gleichgültig . . . . . vor oder nach welchem er Halt machen sollte, weil dort das Genußmaximum statthaben würde. Doch dieser Tausch . . . . . . würde derjenige sein, bei dem die einzelnen Genußflächen gleich sein würden . . . . . ." Die Gütertäusche werden also in der Walrasschen Theorie nach Genußflächen, die mit Nutzgrößen identisch sind, vollzogen. Das hinzugebende wie auch das einzutauschende Gut werden bewertet und die beiden Werte miteinander verglichen. Sie sind die indices der Genußgrößen, die dem Menschen der Besitz der Güter vermitteln kann. Die Größe des Genusses richtet sich, wie das obige Beispiel zeigt, nach der Fähigkeit des Gutes überhaupt, eine Genußempfindung hervorzurufen, und nach der vorhandenen Menge. Sie ist m. a. W. durch den Grenznutzen bedingt. Walras gebraucht als Ausdruck der Genußgröße das Wort „rareté". Es verkörpert einen Begriff, der dem Grenznutzenbegriff der österreichischen Variante der modernen Theorie und dem Knappheitsbegriff Cassels verwandt oder sogar identisch ist. „Rareté" ist bei Walras „l'intensité du dernier besoin qui est ou devrait être satisfait." Wie die Werte im österreichischen System proportional den Grenznutzen sind, sind sie im Walras'schen System proportional den „rapports des raretés", den Knappheitsverhältnissen. Wert und Kostenhöhe werden in der Theorie Walras' durch dieselben Momente bestimmt wie in der Wiesers.

Charakteristisch für die Kostenfunktion im Walrasschen System ist die Feststellung, daß das Genußmaximum dann statthabe, wenn die Täusche soweit vollzogen sind, daß die zu erlangenden Genußflächen den hinzugebenden gleichen. Das Walrassche Gesetz des Genußmaximums führt zu denselben Ergebnissen wie das Prinzip des höchstmöglichen Nutzens, wenn man es auf die Gesamtheit der Täusche ausdehnt. Es stellt sinngemäß eine der zahlreichen Formulierungen dieses Prinzips dar, und seine Betrachtung erhärtet unsere Ansicht von der Gleichheit der österreichischen und der Lausanner Kostenvorstellung.

Die entscheidende Erkenntnis der Kostenidee im Walrasschen System vermittelt uns Walras Stellungnahme zum Produktivmittelwertproblem. Er erkennt ebenso wie die Oesterreicher den Produktwert als originäre, den Produktivmittelwert als abgeleitete Größe. Die Produktion verfolge, so stellt er fest, einen doppelten Zweck: „d'abord multiplier la quantité des choses utiles qui n'existent qu'en quantité limitée; puis transformer en utilités directes les utilités indirectes" (Eléments. S. 31/32). Für die Untersuchung der Kostenfunktion in der Produktion ist die Betrachtung der ersten Aufgabe

nicht von besonderem Interesse. Sie ist technischer Natur. In der Formulierung des zweiten Zieles aber liegt eine neue Bestätigung der beim Tauschproblem aufgedeckten Kostenauffassung Walras. Die Einteilung der Nützlichkeiten in direkte und indirekte charakterisierte, wie wir gesehen hatten, sowohl die Wiener als auch die Casselsche Lehre. Auch in der Theorie Walras' stiften die Konsumgüter direkten, die Produktivgüter indirekten Nutzen, der durch die Produktion in direkten Nutzen umgewandelt wird. Dies soll in der Weise geschehen, daß keine Verluste an Nutzen entstehen, daß die Werte „transformiert" werden, sodaß beim Vergleich des Gesamtnutzens vor und nach der Produktion weder Gewinn noch Verlust zu buchen ist (4 Denkschriften. S. 47). Bei diesem Vergleich ist der direkte Nutzen das entscheidende Moment, da der indirekte Nutzen von ihm abgeleitet wurde. Es ist somit klar, daß auch im Rahmen der Walrasschen Theorie der Wiesersche Satz Geltung hat: „Die Produktivgüter müssen zur Hervorbringung jener Produkte gebraucht werden, als deren Bedingung sie uns erschienen waren, deren Wert darum auf sie übertragen wurde." Er gibt förmlich eine Erklärung der Bedeutung der Worte „direkter" und „indirekter" Nutzen und zeigt am deutlichsten die Kongruenz der Kostenauffassung Walras' und Wiesers.

Ebenso wie später Cassel gebraucht Walras im mathematischen Teil seiner Theorie die Preissumme als Ausdrucksform der Kosten und zwar, da die Gleichgewichts/Preistheorie im Gegensatz zu der subjektiven Wertlehre eine Objektivierung des Kostenbegriffes verlangt, als objektive Größe. Sobald wir aber in die funktionelle Theorie subjektive Momente hineintragen, wird auch der Preissummen-Kostenbegriff dem Nutzenentgangbegriff identisch. Eine derartige Umformung der Gleichgewichtstheorie liegt aber nicht im Sinne der Lausanner Variante. Sie ist auch für uns nicht notwendig, da wir die Grundlagen der Lausanner Theorie als subjektiv-theoretisch erkannt haben.

2. Pareto.*)

Der Untersuchung der Funktion der Kosten im Paretoschen System muß das „Manuel d'économie politique" zugrundegelegt werden, weil in ihm Pareto seine Theorie in gewissem Gegensatz zu seinen früheren Untersuchungen im „Cours d'économie politique" darstellt. In Bezug auf seine Stellungnahme zum Wertproblem ist im Laufe der Zeit eine Wandlung seiner Anschauungen insofern eingetreten, als er sich immer mehr von der subjektiv-kausalen Wertlehre freizumachen sucht und sich bemüht, sein System auf rein funktionelle Basis zu stellen. Er unternimmt damit einen Versuch, der aus den uns bekannten Gründen nicht erfolgreich sein kann. Rein funktionell betriebene theoretische Oekonomie kann im Grunde genommen nicht den Namen Theorie im Sinne der logisch-objektiven Deduk-

*) Pareto, Vilfredo, Cours d'économie politique. Lausanne 1896.
Manuel d'économie politique. 2. Aufl. Paris 1927.

tion von gegebenen oder gesetzten Voraussetzungen für sich beanspruchen. Sie entdeckt und erklärt nicht die bestehenden Funktionalbeziehungen, sondern sie beschreibt sie nur.

Paretos erste Darstellung der ökonomischen Theorie im „Cours" ist durch eine Stellungnahme zum Wertproblem gekennzeichnet, die der Erklärung der österreichischen Theoretiker und der Walras' stark angenähert ist. Ebenso wie der Walrassche Begriff der „rareté" ist auch der Begriff der „ophélimité" als Ausdruck der „effektiven" Nützlichkeit eines Gutes dem Grenznutzenbegriff nahe verwandt. Seine Einführung in die Theorie stellt einen Versuch dar, den Nutzenbegriff dadurch größenmäßig erfaßbarer zu machen, daß die Höhe des Nutzens an außerpsychologischen Momenten gemessen wird. Schließlich ist aber auch die effektive Nützlichkeit nur als Verhältnis des Menschen zur Güterwelt begreifbar, und eine Objektivierung des Nützlichkeitsbegriffs ist daher nicht möglich. Im „Cours" betont Pareto die kausale Abhängigkeit der Werthöhe von der „Ophelimität" (S. 33): „La valeur . . . . s'élève ou s'abaisse, selon l'intensité comparé des besoins auxquels repondent les produits ou les services. Qu'est-ce que décide de la proportion dans laquelle les produits ou les services seront échangés? C'est l'intensité comparé des besoins . . . . La théorie de l'ophélimité ne fait que mieux préciser ces considérations. Elle compare exactement l'intensité des besoins." Die durch diese Argumentation der Ophelimität eingeräumte Stellung erkennt Pareto im „Manuel" zum Teil nicht mehr an und sucht den Ophelimitätsbegriff zu Gunsten der funktionellen Untersuchung des Preisgefüges beiseite zu schieben. Indem er die nähere Untersuchung des Wertproblems ablehnt, wendet er sich strikt gegen jeden Versuch, die Werte oder Preise kausal zu erklären (Manuel S. 246/247). „La chose indiquée par les mots valeur d'échange, de taux d'échange, de prix, n'a pas une cause; et l'on peut déclarer désormais que tout économiste qui cherche la cause de la valeur montre par là qu'il a rien compris au phénomène synthétique de l'équilibre économique." Das Verfahren Walras, auf kausal-genetischer Grundlage funktionelle Theorie zu treiben, verwirft er mit der Begründung, daß die Auffassung, die „rareté" sei die Ursache des Tauschwertes, „eine Reminiszenz an veraltete Theorien sei, die nicht mit der Wirklichkeit übereinstimmen" (S. 247). „Les théories les plus utiles sont celles qui considerent, en général, l'équilibre économique et qui recherchent comment il prend naissance dans l'opposition des goûts et des obstacles." In der zweiten Hälfte dieses Satzes widerruft er alle Angriffe gegen die Kausaltheorie, und es bleibt für uns zu untersuchen, ob seine Theorie tatsächlich etwas gegenüber den „veralteten Theorien" grundlegend Neues darstellt.

Da Pareto für sein funktionelles System keine subjektiven Begriffe, die ja immer Kausalbegriffe sein müssen, brauchen kann, ist er gezwungen, die objektive Erscheinungsform des Preises, d. h. dessen rein ziffernmäßig

gefaßten Ausdruck als Begriffsdefinition der Kosten anzuerkennen: Si on tient compte de toutes les dépenses nécessaires pour obtenir une marchandise, et si on divise le total par la quantité de marchandise produite on a le coût de production de cette marchandise. Le coût de production est exprimé en numéraire" (S. 218). Die Geldsummenkosten sind in der Gleichgewichtstheorie ein Glied in einer Kette mathematischer Funktionalbeziehungen, das nicht für sich allein und ohne das die Kette nicht allein stehen kann. Alle Glieder determinieren sich gleichzeitig und gegenseitig.

Paretos Auffassung ist also dieselbe wie die Cassels. Auch er will damit die ökonomische Theorie auf neue Grundlagen stellen und einen Gegensatz seiner Theorie zur Wiener Lehre daraus herleiten. Aus dieser Kostenauffassung und seiner schon gekennzeichneten Einstellung zur subjektiv-kausalen Werttheorie erklärt sich seine Stellungnahme zur Wieserschen Kostendefinition, die er außerordentlich scharf kritisiert. Er schreibt (S. 218): „Quelques auteurs ont considéré un coût de production exprimé en ophélimité. Cela est inutile et ne fait qu'engendrer des équivoques; nous ne donnerons donc jamais cette signification à l'expression coût de production." Vor allem erscheint ihm die durch die Nutzerscheinung bedingte innere Verbindung zwischen Produktionskosten und Tauschkosten nicht angängig, da es seiner Ansicht nach nicht genügt, wenn man nur die Nutzgrößen vergleichen kann, die ein Gut in der einen oder anderen Verwendung stiftet, sofern es nicht konsumreif ist. „La considération de ces pseydo-coût de production conduit alors simplement à reconnaitre l'egalité des ophélimités pondérées des marchandises*) que consomme l'individu. (S. 219). Bei dieser Kritik übersieht er, daß Nutzenkosten und Geldsummenkosten nicht in gleichen Problemkreisen stehen. Seine Theorie verliert an dieser Stelle ihre klare Linie.

Um es noch einmal zu wiederholen, ist „le coût exprimé en ophélimité" ein Begriff der kausal-genetischen, subjektiven Wertlehre, während „le coût de production exprimé en numeraire" ein Problem der funktionellen Gleichgewichtstheorie darstellt. Der erste Begriff ist ein Teil der Voraussetzungen der Gleichgewichtstheorie, und erst, wenn das Gleichgewicht mit seiner Hilfe bestimmt ist, kann man funktionelle Theorien aufstellen, deren notwendiger Bestandteil dann allerdings der Geldsummenbegriff ist. Diesen Weg schlägt, wie wir sehen werden, Pareto später

---

*) Pareto gebraucht den Begriff des gewogenen Grenznutzens. Dieser ist gleich dem Grenznutzen eines Gutes, dividiert durch dessen Preis. Z. B. haben Brot und Wein die Grenznutzen 1 und 2 und daher die Preise (die proportional dem Grenznutzen sind) 1/x und 2/x, so kann man ökonomisch Brot und Wein nur vergleichen, wenn man entweder zwei Mengen Brot mit einer Menge Wein vergleicht oder die Division: Grenznutzen : Preis $\left(\frac{1 \cdot x}{1} = x; \frac{2 \cdot x}{2} = x;\right)$ vornimmt. Nur in diesem Sinne können die Grenznutzen einander gleichen und das Grenznutzenniveau beider Waren ausgeglichen werden.

tatsächlich ein. Die Identität von Schätzungen in Nutzgrößen und in Preisen im allgemeinen braucht zur Kritik der Paretoschen Theorie nicht erwähnt zu werden. Zur Kritik der Gleichgewichtstheorie kann auf die Kritik des Casselschen Knappheits- und Kostenbegriffs verwiesen werden.

„Le coût exprimé en numéraire" kann also nicht die Kostenauffassung sein, auf der die Paretosche Theorie aufgebaut ist. Der ihr tatsächlich zugrundeliegende Kostenbegriff ist aus folgenden Argumentationen Paretos erkennbar. Als wirkende Kräfte des Wirtschaftslebens, durch die das ökonomische Gleichgewicht statuiert wird, erkennt er zwei Momente an: ein vorwärtstreibendes, die „goûts", die ungefähr dem Begriff „Bedürfnis" gleichgesetzt werden können,*) und ein retardierendes Moment, die „obstacles", die Kostenfunktionen erfüllen. Aus dem Kampf zwischen „goûts" und „obstacles" resultiert das Gleichgewicht. „Pour déterminer l'équilibre nous poserons cette condition qu'au moment où il se produit, les mouvements permis par les obstacles sont empechês par les goûts; ou inversement, ce qui revient au même, que, à ce moment, les mouvements permis par les goûts sont empêchés par les obstacles" (S. 156). Gleichgewicht herrscht m. a. W. nach Ansicht Paretos, wenn kein „goût" mehr vorhanden ist, dem nicht ein mindestens gleich großes „obstacle" gegenüberstände und umgekehrt. Diese Gleichgewichtsdefinition scheint der österreichischen Wertauffassung wesensgleich zu sein. Es zeigt sich aber bei ihrer weiteren Auswertung durch Pareto ein Unterschied zur Wiener Lehre, der allerdings mehr äußerlicher Natur ist. Er entsteht dadurch, daß Pareto nichts daran lag, den Begriff „obstacles" auf seine letzten Elemente zurückzuführen. Die Frage, die er sich gestellt hatte, war bereits gelöst, sobald er ganz im allgemeinen gezeigt hatte, daß die beiden Seiten des Wertproblems als die beiden auf das Gleichgewicht einwirkenden Kräfte von gleicher Größe sein müssen. Es bedeutete für ihn kein Problem, auf welche Weise die beiden Größen meßbar und vergleichbar seien, und er bleibt daher dabei stehen, die „obstacles" als einen Komplex aller möglichen Hindernisse und Schwierigkeiten aufzufassen, die bei der Produktion oder beim Tausch zu überwinden sind. „Les obstacles sont de deux espèces: les un sautent aux yeux, les autres sont moins évidents" (S. 175). Zur ersten Gruppe gehören die Knappheit der Güter, die Produktionskosten, Transportkosten, Zinsen und die Hemmnisse, die durch die soziale Organisation bedingt sind, wie Steuern und dergl., kurz alle die „obstacles", die sich in Preisen ausdrücken lassen. Ein Hemmnis der zweiten Gruppe liegt darin, daß die wirtschaftenden Individuen durch die praktisch auf dem Markt gegebenen Preise nicht frei unter den Gütern wählen können, sondern daß ihre Wahl von vornherein durch die Güterpreise bestimmt ist.

---

*) Pareto unterscheidet die „besoins", d. h. Bedürfnisse im eigentlichen Sinne und die „goûts", d. i. das Begehren nach bestimmten Genüssen. Vgl. H. Mayer, Der Erkenntniswert. . . . . S. 200.

Es erscheint nicht zu schwierig, alle die von Pareto aufgezählten „obstacles" unter einen gemeinsamen Oberbegriff zu bringen und daraus seine Kostenauffassung zu erkennen. Alle Hindernisse, deren Größen in Geldsummen meßbar sind, ließen sich unschwer als Nutzenkosten identifizieren; die „obstacles" der zweiten Gruppe müßten dagegen ganz aus der Theorie ausgeschieden werden, da hier Ursache und Wirkung, Preisbildung und Preissystem, verschmolzen werden. Im freien Spiel der wirtschaftlichen Kräfte sind Hemmnisse dieser Art nicht vorhanden. Das System der unbeschränkten Konkurrenz, das der Werttheorie zunächst stets zugrunde gelegt wird, ist nicht dadurch charakterisiert, daß die Einzelnachfrage keinen Einfluß auf die Preisbildung ausübt, sondern nur dadurch, daß ein solcher Einfluß nicht erwartet wird.

Der Nachweis der Einheitlichkeit des Begriffs der „obstacles" ist aber nicht notwendig, weil Pareto schließlich selbst zu einem einheitlichen Kostenbegriff kommt. Die Theorie von den „goûts" und „obstacles" entwickelt er nur, um den Fall des Tausches von zwei Waren zwischen zwei Individuen zu erklären. Er läßt sie fallen, sobald das Tausch- und Wertproblem sich dadurch kompliziert, daß mehrere Wirtschafter eine Vielheit von Tauschgütern austauschen oder produzieren. Indem er das Gleichgewicht „dans le cas général" auf andere Art und Weise erklärt, findet er endlich die geeignete Basis für seine funktionelle Preistheorie.

Das Gleichgewicht „dans le cas général" kommt auf die folgende Weise zustande (S. 225): Es mögen zwei Wirtschaftssubjekte Wein und Brot tauschen. „Der Preis des Weines in Brot sei 2; im Tausch wird daher das Individuum für 10 Gramm Brot 5 Gramm Wein erhalten. Wenn die Ophelimität dieser 10 Gramm Brot geringer ist als die Ophelimität der 5 Gramm Wein, ist es für das Individuum vorteilhaft, den Austausch fortzusetzen. Wenn die Ophelimität von 10 Gramm Brot größer wäre als die von 5 Gramm Wein, würde es ihm Vorteil bringen, nicht etwa insgesamt 10 kg Brot gegen 5 kg Wein zu tauschen, sondern nur 9,990 kg Brot gegen 4,995 kg Wein. „Dont si l'ophélimité de ces 10 grammes de pain ne doit être, au point d'équilibre ni plus grande ni plus petite que l'ophélimité des 5 grammes de vin, elle ne peut être qu'égale . . . . ." Wenn wir an der anfangs gewonnenen Auffassung festhalten, daß die Ophelimität nur als Verhältnis des Menschen zur wirtschaftlichen Umwelt aufgefaßt werden kann, daß also auch sie keine objektive Größe darstellt – und die Ausführungen Paretos über die „goûts" und „obstacles" müssen in dieser Anschauung bestärken –, so können wir aus dieser Gleichgewichtsbedingung erkennen, daß Pareto schließlich selbst zu der anfangs von ihm so heftig bekämpften Erkenntnis kommt, daß die Kosten in Nutzgrößen zu messen seien. Seine Kritik an den „coût de production exprimé en ophélimité", am Wieserschen Kostenbegriff, wird damit hinfällig. Bei der weiteren Auswertung dieser Erkenntnis kommt Pareto schließlich folgerichtig zu der Fest-

stellung, daß die Grundlage des Gleichgewichts und damit des ganzen Preissystems im Ausgleich der Grenznutzen, also in einem dem Wieserschen wirtschaftlichen Prinzip des höchstmöglichen Nutzens verwandten Gesetz zu finden sei. Auf S. 226 schreibt er, nachdem er einige Seiten vorher noch die Bedeutung dieser Erkenntnis geleugnet hatte: „Ou bien en rappelant, que le prix du vin est de deux, nous pourrons dire encore que les ophélimitées élémentaires ponderées du pain et du vin doivent être égales."

Nach dieser Feststellung geht er zur Aufstellung seiner Preisgleichungen über, die die Lösung des Preisproblems in der funktionellen Theorie bringen. Er zeigt damit, daß der Begriff „le coût exprimé en ophélimité" trotz des heftigen anfänglichen Kampfes gegen ihn der für seine Theorie grundlegende Kostenbegriff ist.

Zum Kostenbegriff Paretos, wie sinngemäß überhaupt zur Kostenidee in der Lausanner Variante der modernen Theorie kann mithin das Folgende zusammenfassend gesagt werden. Die den Kosten im theoretischen System zugewiesene Funktion ist grundsätzlich dieselbe wie die, die die Kosten in der Wieserschen Theorie einnehmen. Die Forderung nach einem Kostenmaß in Geldeinheiten entspringt der Forderung nach Aufstellung einer rechenhaft exakten Preistheorie und steht überdies nicht in Widerspruch zur Definition der Kosten als Nutzentgang.

Der Begriff der „obstacles" ist ein Hilfsbegriff der Paretoschen Theorie, der nur zur elementaren Erklärung der einfachsten Form des Gütertausches verwendet wird, außerdem aber auch als Nutzen/Kostenbegiff identifiziert werden kann.

Der eigentlich für Paretos Theorie maßgebende Kostenbegriff liegt in dem Nachweis, daß das allgemeine Gleichgewicht darauf beruhe, daß die Güter im Verhältnis ihrer (gewogenen) Ophelimitäten ausgetauscht werden und daß das Gesetz vom Ausgleich des Grenznutzenniveaus bei diesem Tausche in Geltung tritt. Die Kosten üben in der Lausanner Variante der modernen Theorie nicht nur dieselbe Funktion aus wie in der österreichischen Lehre, sondern auch in der Begriffsdefinition decken sich die Kostenauffassungen beider Richtungen.

3. Cassel.*)

Cassel bemüht sich, aus der ökonomischen Theorie Psychologie und der Psychologie ähnelnde Betrachtungsweisen zu entfernen. Er will seine Theorie auf wirtschaftlichen Gegebenheiten, insbesondere auf der Preiserscheinung aufbauen, da seiner Auffassung nach die Betrachtung wirtschaftlicher

---

*) Cassel, Gustav: Theoretische Sozialökonomie. 4. u. 5. Aufl. 1927 und 1932.
Grundgedanken der theoretischen Sozialökon. 4 Vorlesungen 1928.
Grundriß einer elementaren Preislehre. Zeitschr. f. d. ges. Staatswes. 1899, Bd. 55.

Vorgänge nicht von der Betrachtung eines gegebenen **Preissystems** zu trennen ist. Die Aufstellung einer Preistheorie erst auf der Grundlage einer Wertlehre bedeute, so behauptet er, einerseits einen Umweg, andererseits sei dieser Weg gefährlich, weil das Wertproblem zum mindesten ein Grenzproblem der Wirtschaftswissenschaft darstelle. Der Preiskosmos erfülle ebenso wie das Wertsystem die wirtschaftliche Aufgabe, die Produktion so zu lenken, daß das Sozialprodukt ein Maximum an Bedürfnisbefriedigung darbietet. An die Stelle einer Wertbetrachtung könne also eine Preisbetrachtung treten. Anstatt jedes Gut erst besonders zu werten, genüge es, seinen auf dem Markt gegebenen Preis zur Grundlage der Wirtschaftsrechnung zu machen. Ob ein Gut nicht oder nicht mehr zur Bedürfnisbefriedigung herangezogen würde, weil seine Verwendung keinen Nutzen mehr stifte, oder ob man von seinem Konsum absieht, weil es „zu teuer" sei, sei sowohl für die Praxis als auch für die Theorie von gleicher Bedeutung. Die Zugrundelegung des Preisgefüges bei der Betrachtung des Wirtschaftsablaufs biete aber den unschätzbaren Vorteil, exakte, rechenhafte Untersuchungen durchführen zu können.

Schon aus dieser Darstellung ist ersichtlich, daß Cassel die beiden Seiten seiner Theorie, die genetisch-kausale und die funktionell mathematische, im Gegensatz zu den typischen Vertretern der Lausanner Variante, Walras und Pareto, eng ineinander verschachtelt. Durch diese Verschachtelung gewinnt der kausal-genetische Charakter seiner Lehre die Oberhand.

Im übrigen benutzt Cassel im Grunde dasselbe methodische Verfahren wie die Vertreter der Wiener Richtung. Der Grundgedanke seines Systems ist, das Preisgefüge ebenso als interdependentes System zu begreifen, wie in der österreichischen Theorie das Wertsystem als interdependent erscheint. Sowohl die Wiener Richtung als auch Cassel machen die Interdependenz zur Grundlage des Kostengesetzes. Der von Menger festgestellte Kausalzusammenhang zwischen Produktwert und Produktmittelwert fügt sich in den Rahmen der Interdependenzerscheinung in der gleichen Weise ein, wie bei Cassel der Preiszusammenhang zwischen Produktivmitteln und Konsumgütern. Die Preise dieser Güter werden gleichzeitig in einem Akte der Preisfeststellung bestimmt, trotzdem die Produktivmittelpreise dadurch, daß die Nachfrage nach ihnen abgeleitet ist, durch die Konsumgüterpreise kausal bedingt sind (Theor. Soz. S. 121). Diese Theorie bestimmt die Funktion, die die Kosten im Casselschen System einnehmen. Sie kann keine andere sein als die von uns bei der Untersuchung der Bedeutung der Wertinterdependenz im Wieserschen System geschilderte.

Cassel nimmt zur Frage der Interdependenz und der Kostenfunktion folgendermaßen Stellung: „Alle elementaren Produktionsfaktoren werden in dem allgemeinen Preisbildungsprozesse einander gleichgestellt, und ihre Preise werden alle auf einmal bestimmt. Diese Betrachtung des Problems führt natürlich zu einem neuen Kostenbegriff. Ausgedrückt in Geldform müssen die Kosten nun die Summe aller für die verschiedenen Produktionsfaktoren zu zahlenden Preise sein. **Dieser Begriff ist rein objektiv.**

Er berücksichtigt nur den Umstand, daß Preise bezahlt werden müssen, und er läßt die Frage ganz beiseite, ob diese Preise einen Ersatz für „Anstrengungen und Aufopferungen" darstellen oder nicht. Letzten Endes werden Preise für die elementaren Produktionsfaktoren deshalb bezahlt, weil dieselben in gewisser Knappheit angeboten werden. Die Kosten sind daher in erster Linie ein Ausdruck der Knappheit. Der neue Kostenbegriff ist genügend umfassend und objektiv, um unabhängig von den verschiedenen Einflüssen, die in dem Preisbildungsprozeß mitspielen, gültig zu sein. Unter Kosten sollte auf jeden Fall nur die Summe der zu zahlenden Preise verstanden werden,, (Grundgedanken . . . S. 65/65).

Die aus dieser Kostendefinition sich ergebenden Behauptungen resp. Bedingungen, unter denen Cassels Kostenbegriff den behaupteten objektiven Charakter annehmen kann, sind, um sie klar herauszustellen, die folgenden: Erstens ist nach Cassels Ansicht das Prinzip der Knappheit dem Grenznutzenprinzip wesensfremd, zum mindesten decken sich beide Prinzipien nur teilweise. Aus diesem Grunde besteht zweitens ein Unterschied zwischen dem Kostenbegriff der österreichischen Schule und dem auf dem Prinzip der Knappheit aufbauenden Begriff. Drittens kann dieser Kostenbegriff nur solange objektiv sein, als die Knappheit ebenfalls eine rein objektiv gegebene Tatsache darstellt. Viertens erblickt Cassel in der Kostendefinition als Summe der zu zahlenden Preise keinen Widerspruch zur behaupteten Objektivität des Kostenbegriffs.

Die Kritik an der Casselschen Auffassung vom Wesen der Kosten und die Untersuchung seiner Theorie auf den ihr tatsächlich zugrunde liegenden Kostenbegriff hat sich auf die Diskussion dieser vier Behauptungen oder Bedingungen zu erstrecken.

Die Frage danach, ob das Knappheitsprinzip dem Grenznutzenprinzip wesensfremd sei, ist oft aufgeworfen und untersucht worden. Die weitgehende Identität beider Prinzipien kann als feststehend gelten. Im Casselschen System bestimmt sich die Nachfrage und damit auch die Leitung der Produktion nach dem Prinzip der Knappheit auf dem Wege über den Preismechanismus. In dieser Verquickung des Knappheitsprinzips mit dem Preisgefüge liegt vor allem die anfangs erwähnte enge Verbindung der Gleichgewichtstheorie Cassels mit ihren kausal-genetischen Prämissen. Cassel stellt fest, daß einerseits das Geld „als Maßstab der Bedeutung der Bedürfnisse" anerkannt sei, andererseits die Produktionsmittel alle in der Richtung verwendet würden, in der sie die „zahlungskräftigsten Bedürfnisse" befriedigten. „Es werden diejenigen Bedürfnisse befriedigt, die den Preis der Bedürfnisbefriedigung zu decken bereit sind, die übrigen nicht" (Theor. Soz. 1932. S. 80).

Das dieser Argumentation zugrunde liegende Prinzip ist das auf dem Werte der Güter aufbauende Wiesersche Kostengesetz. Wir können den eben zitierten Satz ohne Gefahr für die Schlüssigkeit der Casselschen Theorie in der Weise abändern, daß wir für Preis das Wort Wert oder (mit gewissen Einschränkungen) Nutzen einsetzen. Wir können dann sagen, daß Güter nur

solange zur Bedürfnisbefriedigung gebraucht würden, als der durch die Bedürfnisbefriedigung entstehende Nutzen den durch den Güterverzehr entgehenden Nutzen zu decken imstande ist; denn was bedeuten die Ausdrücke „Bedeutung" und „Zahlungskräftigkeit" der Bedürfnisse anders als „Wert des Bedürfnisbefriedigungsmittels", Produktwert. Wir erkennen damit, daß es in der Casselschen Theorie tatsächlich der W e r t ist, der nach dem Prinzip der Knappheit bemessen wird, d. h. in Beziehung zur vorhandenen Menge nach dem Nutzen, der „Bedeutung" des letzten vorhandenen oder erreichbaren Gutes, oder daß umgekehrt das Knappheitsprinzip denselben Inhalt hat wie das Grenznutzenprinzip. Beide Prinzipien determinieren die Wertgröße. — Schumpeter, der damit nur eine Selbstverständlichkeit ausdrückt, bemerkt hierzu, daß der Begriff der Knappheit bereits bei Böhm-Bawerk sich finde und identisch mit der „rareté" Walras' sei. Die Wertschätzungen seien stets subjektiv, die Knappheit nie absolut, d. h. nie ohne Beziehung zu anderen ökonomischen Einheiten, sondern stets relativ. Man könne den Knappheitsbegriff seiner Beziehung zur subjektiven Wertschätzung nicht entkleiden. „Und der Index dieser subjektiv-relativen Knappheit ist eben der Grenznutzen" (Schumpeter, Cassels theoretische Sozialökonomie, Schmollers Jahrb. 1927, S. 247).

Hiermit wird bereits klar, daß die Bedingung für den objektiven Charakter der Kosten nicht erfüllt ist, daß die Knappheit eine objektiv gegebene, von außerwirtschaftlichen Tatsachen begrenzte Größe darstelle.

Cassels verschiedene Definitionen der Knappheit stellen auch ausdrücklich ihren relativen Charakter fest. „Die Mittel der Bedürfnisbefriedigung sind im V e r h ä l t n i s z u d e n B e d ü r f n i s s e n in der Regel knapp" (Theor. Soz. S. 3), bemerkt er gleich zu Anfang seiner Untersuchungen. Diese Relativität der Knappheit ist jedoch eine andere als die von uns erkannte. Es wird darin nur die Unendlichkeit der Menge der Bedürfnisse der durch die Substanz der Erde begrenzten Menge der Produktivgüter gegenübergestellt. Diese in der Tat absolute Knappheit der elementaren Produktionsfaktoren ist für die ökonomische Theorie ziemlich ohne Interesse, da die durch sie gezogene Grenze durch die Entwicklung des technischen Wissens soweit hinausgeschoben wird, daß die durch wirtschaftliche Ueberlegungen angezeigte Grenzlinie immer unter ihr verlaufen wird. Aufschlußreicher für Cassels Stellung zum Knappheitsbegriff ist das Resultat seiner Untersuchungen zum Zurechnungsproblem. Hier stellt er fest, daß „das Problem der Verteilung des Gesamtertrages der gesellschaftlichen Produktion in erster Linie v o n d e r r e l a t i v e n K n a p p h e i t d i e s e r P r o d u k t i o n s f a k t o r e n i m V e r h ä l t n i s z u r i n d i r e k t e n N a c h f r a g e d e r K o n s u m e n t e n nach denselben bestimmt ist" (Theor. Soz. S. 162). Diesem Satz liegt die Erkenntnis zugrunde, daß die Güter nur im Verhältnis zur Nachfrage knapp sind, daß also eine Veränderung der Nachfrage eine Verschiebung der Knappheitsgrenze bedingt. Infolgedessen ist die Knappheit eine Funktion der Werte der Güter oder — in der Casselschen Terminologie — der für die Güter gezahlten Preise. Die Absolutheit der Knapp-

heit nimmt Cassel im Anfange seiner Untersuchungen nur an, um ein, methodisches Hilfsmittel zur Entwicklung der Grundgedanken seiner Preistheorie zu bekommen, bevor er ihre subjektiven, spezifisch werttheoretischen Grundlagen auseinandersetzt. Sobald er seine Lehre in dieser Weise vertieft, gibt er die Annahme der absoluten Knappheit auf. „Wenn wir die Voraussetzung, daß die Produktionsmittel in fest gegebenen Mengen zur Verfügung stehen, fallen lassen, tritt eine gewisse Veränderung in unserem Begriff der Knappheit ein. Die Knappheit eines Produktionsmittels wird dann nicht länger von einer unveränderlichen Menge bestimmt, sondern liegt vielmehr in der Art der Abhängigkeit der dargebotenen Menge des Produktionsmittels vom Preise desselben."*) Wenn daher „die Kosten in erster Linie ein Ausdruck der Knappheit" sein sollen, könnte Cassel seine eigene Behauptung, daß sein Kostenbegriff eine objektive Größe sei, selbst nicht aufrecht erhalten. Er müßte anerkennen, daß der Kostenbegriff immer subjektive Momente in sich birgt.

Hiermit haben wir die entscheidende Erkenntnis vom Wesen des Casselschen Kostenbegriffs gewonnen. Knappheitsprinzip und Kostenprinzip sind synonyme Begriffe, worauf Kromphardt hinweist.**) Man kann im Casselschen System anstelle des Knappheitsprinzips ebenso gut dem Kostenprinzip die führende Stellung einräumen. Da sich die Größe der Knappheit durchaus aus subjektiven Elementen erklärt, kann auch der Kostenbegriff nur Ausdruck der „subjektiv-relativen" Knappheit sein, ein Begriff also, dessen Bedeutung in entscheidendem Maße vom Grenznutzen der Güter bestimmt wird und daher sowohl eine subjektive als auch eine objektive Seite hat.

Eine objektive Kostenauffassung würde der Idee der Casselschen Theorie widersprechen. Sie würde eine rein kausale Erklärung der Werte oder Preise aus den Kosten bedingen, während gerade bei Cassel die Funktionalität der Beziehungen zwischen Preis und Kosten, zwischen Produktwert und Produktivmittelwert so weitgehende Würdigung findet. Das Casselsche Kostengesetz, das besagt, daß jedes Bedürfnis die Kosten seiner Befriedigung in voller Höhe tragen soll, würde einfach eine objektive Definition der Kosten nicht erlauben. Wenn man schon von Bedürfnissen, einem zweifellos subjektiven Begriff, spricht, muß man auch dem Kostenbegriff die entsprechende Deutung geben.

Die Gleichartigkeit der Kostenidee im Wieserschen und im Casselschen System zeigt sich ferner, wie schon anfangs festgestellt wurde, in Cassels Stellungnahme zur Erscheinung der Interdependenz der Güterwerte bezw. Güterpreise und in seiner Darstellung des Substitutionsprinzips. Alle Preise werden in der Theorie Cassels „als Mittel zur Regulierung der Produktion und der Nachfrage durch den großen einheitlichen Preisbildungsprozeß festgestellt" (Theor. Soz. 1927. S. 78). Trotzdem sind innerhalb des

*) Cassel, Theoret. Sozialökon. § 18.

**) Kromphardt, Wilhelm, Die Systemidee im Aufbau der Casselschen Theorie. Münsterer wirtschaftswissenschaftliche Abhandlungen. Leipzig 1927, S. 80 ff.

Preissystems die Preise der Produktionsmittel von denen der Produkte kausal abhängig, weil die Nachfrage nach Produktionsmitteln durch die Nachfrage nach Produkten bedingt ist. Das Substitutionsprinzip bestimmt in Auswertung dieser Erkenntnisse, daß „unter allen denkbaren Zusammenstellungen der Mengen von verschiedenen Produktionsfaktoren, bei welchen ein bestimmtes Produkt hergestellt werden kann, diejenige gewählt wird, die die Produktionskosten zu einem Minimum macht" (Grundgedanken, S. 53).

Die Kostenfunktion im Casselschen System ist also durch die drei Begriffe „indirekte Nachfrage", „Interdependenz" und „Substitution" determiniert. Im Wieserschen System hießen die drei Determinanten „Kausalnexus", Produktionsverwandtschaft" (oder Komplementarität und Nutzkomputation) und „wirtschaftliches Prinzip des höchstmöglichen Nutzens". Die beiden Theorien können daher nicht wesensverschieden sein, sondern müssen zweifellos den gleichen Charakter tragen, da die ihren Inhalt bestimmenden Begriffe in ihrer Gesamtheit dasselbe aussagen. In beiden Theorien stehen Nutzen und Kosten, Produktpreis und Produktivmittelpreis, als charaktergleiche Glieder einer Kausalkette zu beiden Seiten der Wertschätzung oder Preisbildung. Bei Wieser bestimmt der Nutzen der Kostengüter die Kostenhöhe; in Cassels Theorie ist die Zahlungskräftigkeit, die Bedeutung der Bedürfnisse für die Nachfrage nach Produktivgütern und damit für die Kostenhöhe entscheidend. In beiden Theorien ist die Verbindung von Nutzen und Kosten gleicher Art. Darüber kann die Casselsche Terminologie nicht hinwegtäuschen. Kromphardt kommt zu dem Schluß, daß in der Casselschen Theorie die Kosten mit Werten identisch seien. Er stellt fest, daß Schumpeter und Cassel die disutility-Theorie mit denselben Argumenten angreifen. Beide üben daran Kritik, daß für Marshall die beiden Schneiden seiner Preisschere (Kosten und subjektive Schätzung) nicht aus gleichem Material wären. „Was ist denn der Punkt des gemeinsamen Angriffs aus Wien und Stockholm eigentlich?" fragt nun Kromphardt und gibt zur Antwort: „Es ist das unbeirrbare Bestreben der beiden sonst so feindlichen Richtungen darauf, daß die Kosten Werte sind, Werte wie die Werte der Konsumgüter. . . . Zwar nennt Cassel diese Werte „Preise", aber das ist synonym; denn die Preise sind ihm Konkretisierungen der Wertdimension, sind ihm schlechthin die Wertdimension selbst — könnte man fast sagen — denn Werte und Preise sind für ihn identisch" (Kromphardt. a. a. O. S. 87). Bei Cassel ist weder der Kostenbegriff noch der Preisbegriff objektiv, sondern beide sind objektiv-subjektiv.

Wir hatten zu Beginn der Untersuchung der Casselschen Theorie festgestellt, daß Cassel in der Definition der Kosten als Summe der zu zahlenden Preise keinen Widerspruch zu der Behauptung erblickt, daß sein Kostenbegriff „rein objektiv" sei. Im Grunde erübrigt sich die Diskussion über die Frage nach dem bisher Gesagten. Es ist aber zweckmäßig, noch folgendes festzustellen. Wie schon dargelegt wurde, besteht die Casselsche Theorie aus einer engen Verbindung funktioneller Gleichgewichtstheorie mit kausal-genetischen

Prämissen. Die letzteren lassen sich nicht ohne Berücksichtigung der subjektiven Einflüsse auf den Wirtschaftsablauf aufstellen. Die Gleichgewichtstheorie dagegen hat rein mathematische Probleme zu lösen und kann infolgedessen nur objektive Daten gebrauchen. Wenn Cassel daher seinen Kostenbegriff — Kosten = objektive Preissumme — nur im funktionellen Teil seiner Theorie verwenden will, so ist gegen seine Behauptung, Preise und Kosten seien objektive Größen, nichts einzuwenden. Es sind aber nur die Prämissen der Gleichgewichtstheorie der österreichischen Wertlehre adäquate Probleme. Die oft zitierte Kostendefinition Cassels ist also nicht zu kritisieren, wenn man sie auf ihren eigentlichen Geltungsbereich, die funktionelle Theorie, beschränkt. Sie wird falsch, sobald man sie auf die subjektiven Grundlagen der Gleichgewichtstheorie anwendet.

III. Abschnitt.

Die Kostenidee in der disutility-Theorie.

Die neuere englische Schule stellt sich in Bezug auf ihre Kostenauffassung im Gegensatz zur österreichischen Theorie und entwickelt als einzige der drei Varianten der modernen Lehre einen eigenen Kostenbegriff. Sie identifiziert die Kosten nicht einzig und allein mit Nutzschätzungen. Aus diesem Grunde taucht auch die Kostenidee beim Wertproblem nicht als Supplement der Nutzidee auf, sondern erhält neben ihr eine unabhängige gleichwertige Stellung. Nutzen und Kosten sind als wesensverschiedene Erscheinungen in der neueren englischen Theorie paritätisch an der Wertbildung beteiligt.

Der Unterschied zwischen der englischen Auffassung und der Wiener Lehre liegt darin, daß die beiden Schulen das Kostenproblem von zwei verschiedenen Seiten aus betrachten. Die österreichische Schule erkannte die Kostengröße als durch die Verwendung der Kostengüter bestimmt. Marshalls Schule geht bei der Bestimmung der Kostenhöhe in erster Linie vom persönlichen Unlustempfinden, vom „Arbeitsleid" der wirtschaftenden Menschen aus. Die Kosten enstehen in der englischen Theorie also nicht durch die innere Verbundenheit aller wirtschaftlichen Handlungen, sondern sie haben einen selbständigen, abseits vom Wertproblem liegenden Enstehungsgrund. In der Theorie wird dadurch nicht nur ein außerwirtschaftliches Element, der Nutzen , eingeführt, sondern der Wirtschaftsablauf wird noch durch eine zweite nicht wirtschaftliche, sondern psychologisch bedingte Größe bestimmt. Aus diesem Grunde erreicht die Marshallsche Variante der modernen Theorie nicht die innere Geschlossenheit, die die Lausanner und Wiener Lehre durch die Zurückführung der Kosten auf Wertgrößen erlangte. Der klassische Dualismus zwischen den beiden Faktoren der Wertbildung, dessen Ueberwindung durch die Nutzenkostenauffassung geglückt war, taucht in der neueren englischen Theorie wieder auf.

1. Marshall.*)

Der Grund für eine derartige Auffassung vom Wesen der wirtschaftlich wirksamen Kräfte kann in der konservativen Einstellung der englischen, besonders der Cambridger Theoretiker gesucht werden. Auch bei Green und Davenport war, wie wir gesehen hatten, diese Einstellung zu finden. Marshall, der die neuere englische Lehre am schlüssigsten darlegt, will die Theorien seiner großen Landsleute, der englischen Klassiker, nicht einfach zu Gunsten neuer Ideen preisgeben. Er will sie durch eine Variierung der Grenznutzenlehre zu vertiefen und zu erhalten suchen. Nur sehr selten haben nach seiner Ansicht neue Lehren die klassische Theorie umgestoßen, meist haben sie sie nur ergänzt, entwickelt und erweitert. Davon, daß sie das alte Lehrgebäude von Grund aus niedergerissen hätten, könnte keine Rede sein. Der Versuch, die klassische Lehre unangreifbar zu machen, konnte nur durch Subjektivierung des klassischen Wertbegriffs gelingen. Der Ansatzpunkt dazu mußte bei der Behandlung des Kostenproblems liegen. Um als Werkzeug der modernen subjektiven Theorie gebraucht werden zu können, mußten die Kostenelemente Ricardos, Arbeit und Zeit, subjektiv fundiert werden. Marshall versucht denn auch die Neugestaltung der klassischen Lehre auf diesem Wege zu vollziehen. Er baut dabei auf der später noch darzustellenden Kostenauffassung Jevons' auf.

In ähnlicher Weise wie die Klassiker es taten, macht Marshall einen Unterschied zwischen der Erklärung der Wertbildung „in the long run" und „in short periods". Die Erklärung der Wertbildung in short periods gleicht der Theorie des Marktpreises bei Ricardo und stellt für Marshall kein Kostenproblem dar. Hier haben nach seiner Ansicht die Kosten keinen Einfluß auf die Werthöhe, da das Angebot in short periods eine gegebene Größe darstellt und dem Faktor Nachfrage, dem Nutzen der Güter, die entscheidende Bedeutung zukommt. Marshall geben nur die Produktionskosten der Güter Probleme auf. Die Kostenerscheinung in ihrer allgemeinsten Form als Tauschkosten — gleichgültig ob ein Tausch tatsächlich oder nur gedanklich vom Wirtschaftssubjekt vollzogen wird — interessiert ihn weniger. Demgegenüber ist zu bedenken, daß auch in short periods jedem zu erlangenden Nutzen eine Einbuße an Kostengüterbesitz gegenüber stehen muß. Tatsächlich gelangt Marshall auch in seiner Theorie des Tausches zu einer entsprechenden Kostenauffassung, bei der der Arbeitsleidgedanke praktisch fallen gelassen wird.

A. Die Arbeitsleid-Theorie Marshalls.

In the long run dagegen vollzieht sich nach Marshalls Ansicht die Wertbildung unter dem Einfluß der Produktionskosten, d. h. nur hier kommt die Tendenz der Werte oder Preise, sich den Kosten anzupassen, zum Durchbruch.

---

*) Marshall, Alfred: Priciples of economics. 8. Aufl. 1932.
Handbuch d. Volkswirtschaftslehre. Stuttgart u. Berlin 1905.

Ein Gut erhält nach der neueren englischen Theorie dadurch Wert, daß es gleichzeitig begehrt wird und schwer zu erlangen ist. Angebot und Nachfrage, d. h. Kosten und Nutzen sind die wertbestimmenden Faktoren, eine Auffassung, die zu der Wieserschen Theorie keineswegs im Widerspruch steht. Erst die bereits erwähnte Tatsache, daß die Größe des Angebots und die der Nachfrage in der Marshallschen Theorie von verschiedenen Faktoren bestimmt werden, bringt die beiden Lehren in Gegensatz zueinander. Die Nachfrage ist auch bei Marshall abhängig von der Intensität des Begehrens nach Gütern, das Angebot jedoch wird durch die Mühen und Warteopfer (efforts and sacrifices), die die Produktion erfordert, begrenzt. Zur Produktion sind vor allem zwei Faktoren notwendig, nämlich die Arbeitsleistungen und die Verwendungen von Gütern, die, falls sie nicht zur Produktion verbraucht werden würden, direkt als Genußgüter konsumiert werden könnten. Diese Opfer an Verwendungsmöglichkeiten (Vgl. Kritik der opportunity-cost-Lehre) stellen Warteopfer (sacrifices) dar. Jede Kapitalverwendung bedeutet beispielsweise solch ein Warteopfer, das getragen werden muß, damit das zur Produktion erforderliche Kapital bereitgestellt werde. Der damit verbundene Genußaufschub, das Warten auf Bedürfnisbefriedigung, trägt Kostencharakter eben aus dem Grunde, weil es zur Produktion erforderlich ist.

Als zweites wichtigeres Kostenelement tritt dem Warteopfer das Arbeitsopfer (efforts) an die Seite. Die Größe des Kostenbestandteiles Arbeit wird bestimmt durch die „marginal disutility of labour", d. i. durch das Grenzleid, das die Arbeitsleistung dem Arbeitenden verursacht. Die Beschwerlichkeit jeder Arbeitsleistung nimmt mit der Länge der Arbeitszeit infolge der physischen Beschaffenheit des Menschen ständig zu. Der erwartete Erfolg, der den Menschen zur Arbeitsleistung anregt, muß daher so hoch sein, daß er zur Ueberwindung der Unbequemlichkeit des letzten zu leistenden Teilchens Arbeit anreizt. Die Arbeit wird in ihrer Gesamtheit daher nach dem Erfolg oder Preis dieses letzten Teilchens gewertet; denn ebenso wie sinkender Grenznutzen ein Sinken des Gesamtnutzens der Gütermenge bedingt, steigt mit der Vergrößerung der marginal disutility die disutility überhaupt. Wenn also z. B. ein Arbeiter 8 Stunden täglich arbeitet und nur ein bestimmter Lohn ihn zur Leistung der 8. Arbeitsstunde veranlaßt, so muß dieser Lohn auch für die erste bis siebente Arbeitsstunde gezahlt werden, um den Arbeiter überhaupt dazu anzuspornen, insgesamt 8 Stunden zu arbeiten.

Wie schon gesagt, bilden bei Marshall Arbeitsmühe und Warteopfer zusammen die wirklichen Produktionskosten eines Gutes, die mit dem durch die Produktion entstehenden Nutzen zu vergleichen sind. Infolgedessen ist es eine Forderung der Wirtschaftlichkeit, daß solange und auch nur solange produziert wird, bis Nutzen und „efforts and sacrifices" einander gleichen. Die bestimmenden wirtschaftlichen Kräfte in der Marshallschen

Theorie sind also einerseits „das nach Bedürfnisbefriedigung strebende Wollen des Menschen, andererseits die Begrenztheit der physischen Möglichkeiten der Arbeitsleistung" (Schumpeter: Wesen und Hauptinhalt. S. 229).

Mit der Auffassung, daß Nutzen und Kosten artverschiedene Seiten des Wertproblems seien, taucht für Marshall die Frage auf, ob der Nutzen oder die Kosten den Wert überwiegend bestimmen. Dieses Problem existiert für die Nutzenkostentheorie nicht, da gleichartige Erscheinungen auch im Range koordiniert sein müssen. Marshall löst die Frage durch sein berühmtes Scherenbeispiel. „Wir können uns ebenso ernstlich darüber streiten", so argumentiert er, „ob bei einer Schere das obere oder das untere Blatt ein Stück Papier durchschneidet, oder ob der Wert vom Nutzen oder von den Produktionskosten bestimmt wird. Wenn ein Scherenblatt festgehalten und der Schnitt durch die Bewegung des zweiten ausgeführt wird, dann können wir freilich mit sorgloser Kürze sagen, daß das Schneiden vom zweiten besorgt wird; aber diese Aussage ist nicht ganz genau und nur solange zu entschuldigen, als sie nur eine volkstümliche und keine streng wissenschaftliche Darstellung dessen, was wirklich vorgegangen ist, zu sein beansprucht. In gleicher Weise werden die Verkaufspreise, welche die Leute für ein fertiges Gut zu zahlen bereit sind, sowohl durch den Wunsch, es zu besitzen, bestimmt, als auch durch den Betrag, den sie dafür auszugeben in der Lage sind" (Handbuch, S. 360; 485). Nutzen und Kosten haben also auf die Wertbildung paritätisch Einfluß, ohne wieder aufeinander in irgendeiner Weise einzuwirken, wie es in der Wieserschen Kostentheorie der Fall ist. Dort kennzeichnet die Funktion der Kosten die Rückstrahlung des Nutzwertes auf den Kostenwert und umgekehrt.

Die Marshallsche Theorie nimmt also auch in dieser Beziehung eine vermittelnde Stellung zwischen der klassischen und der Wiener Theorie ein. In der ersteren waren allein die objektiven Kosten wertbestimmend, in der österreichischen Lehre war es allein der Nutzen, der allerdings sowohl die Angebots- als auch die Nachfrageseite des Wertproblems charakterisiert. Marshall trennt beide Seiten des Problems und glaubt damit die Einigung der klassischen mit der modernen Theorie eindeutig vollzogen zu haben. Dieser Versuch ist ihm jedoch nicht geglückt; denn die klassische Theorie würde, wenn man sie im Marshallschen Sinne interpretierte, sich selbst entfremdet werden, weil sie dadurch auf eine ihr völlig wesensfremde Basis gestellt würde. Klassische und moderne Theorie sind nun einmal nicht vereinbar, da sie auf ganz verschiedenen Grundgedanken aufgebaut sind.

Die Marshallsche Behandlung des Wertproblems hat aus diesem Grunde viele Kritiker gefunden, zumal durch sie die Einheitlichkeit der Wertauffassung innerhalb der modernen Theorie gestört wurde. Vornehmlich Böhm-Bawerk, Schumpeter und Cassel setzen sich mit Marshalls Variierung der modernen Theorie auseinander.

Die Kritik Schumpeters ist ungefähr die folgende: Die disutility Theorie stellt dem Grenznutzen das Grenzleid gegenüber. Dieses wird in Arbeitsmühe und Genußaufschübe oder Warten auf künftige Genüsse aufge-

löst. Um die Größe des Genußaufschubes zu kennen, muß man aber bereits eine Wertung vornehmen, da man ja auf nichts anderes als einen Wert wartet. Damit zerfällt der Kostenbegriff schon in zwei artverschiedene Bestandteile. Persönliches Empfinden der Wirtschaftssubjekte (Arbeitsleid) wird mit einer Wertschätzung der aufzugebenden Güter zusammengebracht. Ganz abgesehen davon, daß also Wert zum Teil wieder durch Wert erklärt wird, in gewisser Weise also ein Kreisschluß vorliegt, zerfällt damit die Gleichung: Grenznutzen = Grenzleid in die Formel: „Grenznutzen = Grenzarbeitsmühe + Grenznutzen der aufzuwendenden Güter, oder um das nunmehr lediglich in Betracht kommende Moment der Arbeitsmühe herauszuheben: Grenznutzen des Produktes — Grenznutzen der aufzuwendenden Güter = Grenzarbeitsmühe = Grenznutzen des Arbeitsprodukts" (Schumpeter: Wesen und Hauptinhalt. S. 231/232). Das ist aber wieder der Ausgangspunkt. Von den efforts and sacrifices müssen die letzteren als selbst erklärungsbedürftig aus dem Kostenbegriff ausgeschieden werden, solange in dem ganzen Wert-Kosten-Problem noch ein anderer Faktor als der Nutzbegriff zur Erklärung verwendet wird.

Ob man den Grenznutzen des Arbeitsproduktes nach der Mühe oder nach dem möglichen Nutzen der Arbeit schätzen soll, ist eine zweite Frage, auf die Böhm-Bawerk näher eingeht. Er erkennt an, daß in Ausnahmefällen eine Schätzung des Arbeitsprodukts nach dem Arbeitsleid eintreten kann. Ist bei springendem Nutzen*) der erzeugbare Grennutzen höher als das zur Produktion erforderliche Arbeitsleid, so wird das Produkt nach diesem geschätzt. Der Begriff der disutility (Böhm-Bawerk schließt aus ihm die Warteopfer aus) ist im übrigen nicht notwendig. Auch wenn die Tatsache des steigenden Arbeitsleides gänzlich fehlte, würde das „eigentliche Kostengesetz" (d. h. die Tendenz der Produktwerte sich dem Wert der Kostengüter und der produktionsverwandten Güter anzupassen) in Geltung bleiben und den Güterwert in der bekannten Weise bestimmen. „Es wird sich nach wie vor als unökonomisch verbieten, einzelne Produktionszweige mit der knappen Arbeit so zu erfüllen, daß der Wert der betreffenden Produkte unter den Kostenwert herabsinkt, und daneben anderen Produktionszweigen die Deckung in dem Maße vorzuenthalten, daß ihre Produkte einen den Wert des Kostengutes übersteigenden Knappheitswert behaupten" (Positive Theorie, S. 227).

Die Bewertung des Arbeitsopfers in der Marshallschen Theorie beruht im Grunde genommen auch auf einem Vergleich zwischen zwei Möglichkeiten. Sie wird letzthin bestimmt durch den Unterschied im Nutzen, den ein herzustellendes Gut bringen, und dem, den die Ruhe dem menschlichen Körper stiften kann. Die körperlich-seelische Bewertung, die für die disutility of labour vorgenommen werden soll, ist nur durch Vornahme eines solchen Vergleichs zu schaffen. Wird die marginal disutility of

*) cf. Darstellung des Wieserschen Kostengesetzes.

labour so groß, d. h. die Arbeit so lästig, daß es nützlicher erscheint, zu ruhen oder eine andere lohnendere Arbeit in Angriff zu nehmen, anstatt in derselben Weise weiterarbeiten, so wird die Arbeitsleistung abgebrochen. Marshall selbst schreibt (Handbuch, S. 343): „Wenn dann schließlich das Verlangen nach einem Spiel und die Abneigung gegen die Arbeit des Pflückens (von Obst) dem Wunsche zu essen die Wagschale halten, dann ist das Gleichgewicht erreicht." Er zieht aber nicht die Folgerungen aus der Erkenntnis dieses Zusammenhanges zwischen Arbeitsopfer und Nutzen, und eine derartige Definition des Arbeitsopferbegriffes wäre auch zu kompliziert, um zweckmäßigerweise in die Theorie eingebaut zu werden. Immerhin könnte mit ihrer Hilfe der Marshallsche Kostenbegriff vereinheitlicht werden, indem nunmehr das Spar- und das Arbeitsopfer nach denselben Prinzipien, nämlich nach Nutzschätzungen bewertet könnten. Damit wäre es möglich, eine Verbindung zwischen den Kostenlehren Wiesers und Marshalls herzustellen.

Die Kritik an der Brauchbarkeit des Marshallschen Kostenbegriffs läuft vor allem auf die Ueberlegung hinaus, daß die Kostenbewertung nach dem Arbeitsopfer zwar leicht in einer kleinen übersichtlichen Hauswirtschaft — mit wissenschaftlicher Genauigkeit überhaupt nur in einer Robinsonwirtschaft — durchgeführt werden kann, daß aber kaum überwindliche Schwierigkeiten auftauchen, wenn man mit der disutility-Idee die Probleme der modernen arbeitsteiligen Verkehrswirtschaft zu lösen versucht. Es ist kaum möglich, die Grenze zwischen Warteopfer und Arbeitsopfer zu ziehen, wenn man beispielsweise den Produktionsbetrieb einer modernen Fabrik betrachtet. Hier kann als Arbeitsopfer nur das des Unternehmers selbst gelten. Alle anderen dem Unternehmer entstehenden Kosten sind Sparopfer, wenn auch ihre Höhe z. T. wieder aus dem Arbeitsopfer der Arbeiter sich erklärt. Definiert man aber so, dann sinkt der Arbeitsopferbegriff entweder zur Bedeutungslosigkeit herab oder seine Anwendung erscheint wegen der damit verbundenen Häufung von Komplikationen bei der Untersuchung nicht angezeigt. Wird andere Arbeit als die Unternehmertätigkeit in die Arbeitsopferschätzung mit einbezogen, so ist bei der Vielseitigkeit der individuellen Schätzungen eine Bestimmung der Kostenhöhe unmöglich. Kostenschätzungen sind immer — auch bei Marshall — subjektive Schätzungen, die eindeutig stets nur von einer einzigen Person vorgenommen werden können. Vom Unternehmerstandpunkt aus gesehen würde die Nutzschätzung des Unternehmersparopfers den Charakter der im Betriebe entstehenden Kosten voll und ganz bestimmen.

B. Die Tauschtheorie Marshalls und die Aufnahme des Nutzenentgangbegriffs in seine Lehre.

Wir erwähnten bereits, daß das Tauschproblem Marshall zur Anerkennung des Nutzenkostenbegriffs führt. Allerdings erfolgt diese Anerkennung indirekt und fast ohne sein Wissen und Willen. Da die in short periods

sich aufwerfenden Tauschprobleme für Marshall keine Kostenprobleme darstellen, baut er die disutility-Theorie nicht in die Theorie vom Tausche ein, sondern geht bei der Lösung der Tauschproblem ebenso wie die Theoretiker der Wiener und Lausanner Variante ohne weiteres von der Nutzenkostenvorstellung aus. Der Arbeitsleidtheorie wird er also nach seiner Auffassung nicht untreu. Der Tausch vollzieht sich in der Marshallschen Theorie so, daß die Güter im Verhältnis ihrer Grenznutzen getauscht werden. Das leitende Tauschprinzip ist das Prinzip der Ersetzung, das dem wirtschaftlichen Prinzip des höchstmöglichen Nutzens, dem Gesetz vom Ausgleich des Grenznutzenniveaus, dem Casselschen Prinzip des Ausgleichs der Bedürfnisbefriedigung usw. verwandt ist.

Das fünfte Kapitel des 3. Buchs des Marshallschen Handbuches betitelt sich „Die Auswahl zwischen verschiedenen Verwendungen eines Dinges". In diesem Kapitel geht Marshall, ohne allerdings darauf hinzuweisen, auf die Probleme der Wertinterdependenz, des Tausches und die Frage des Zusammenhanges zwischen den Werten der Güter geringerer und größerer Genußreife ein, auf die drei Probleme also, die von uns bisher zur Determination der Kostenidee einer Theorie für ausreichend erachtet worden waren.

Als ersten allgemeinen Tauschgrundsatz stellt Marshall den folgenden Satz auf: „Wenn jemand eine Sache besitzt, welche er zu verschiedenen Nutzanwendungen verwerten kann, wird er diese Sache unter die verschiedenen Verwendungsmöglichkeiten derart einteilen, daß sie bei jeder Verwendung denselben Grenznutzen hat. Denn wenn sie bei einer Nutzanwendung einen größeren Grenznutzen gewährte als bei einer anderen, so würde der Besitzer einen Vorteil haben, wenn er von der zweiten Nutzanwendung einen Teil fortnimmt und der ersten zuteilt" (Handbuch, S. 160). Diese Aenderung in der Verwendung wird vorgenommen, indem der Besitzer das Gut, von dem er zu viel besitzt, als Tauschgut verwendet und andere Güter eintauscht, an denen sein Besitz noch klein ist. In der Geldwirtschaft tritt anstelle des Tauschgutes das allgemein gültige Zahlungsmittel, in dessen Wertschätzung sich die Nutzen ausdrücken, die man mit seiner Hilfe erlangen kann. „Der Kommis z. B., der im Zweifel ist, ob er nach der Stadt fahren oder laufen soll, wiegt die Grenznutzen von zwei verschiedenen Arten der Geldausgabe gegeneinander ab" (S. 161). Oder, so lautet Marshalls zweites Beispiel in diesem Problem, wenn ein junges Ehepaar am Ende des Jahres seinen Haushaltsetat überblickt „und vielleicht findet, daß es notwendig sei, seinen Aufwand an irgend einer Stelle zu beschneiden, so vergleicht es die Grenznutzen der verschiedenen Posten, indem es die verschiedenen Verluste an Nutzen gegenüberstellt, die bei Ersparnissen an dieser oder jener Stelle entstehen würden. Die jungen Leute bemühen sich, die Summe des Nutzverlustes auf ein Minimum zu beschränken, während sie die Summe des verbleibenden Nutzens so hoch wie möglich halten wollen."

In diesen drei Sätzen Marshalls kommt eine ganz andere Kostenauffassung zum Ausdruck als die, die wir bisher in der disutility-Theorie kennen

gelernt haben. Die Frage danach, ob Güter in der einen oder anderen Weise verwendet werden sollen, kann doch nur beantwortet werden, wenn man ihnen von vornherein einen besonderen Wert zuerkennt. Wenn aber die Hausfrau der früheren Zeit, wie Marshall sagt, sich bemühte, das Garn unter die Anfertigung der verschiedenen häuslichen Kleidungsstücke derart zu verteilen, „daß der Familie in jeder Beziehung am besten gedient war", so mußte sie es so bewerten, — da sie ja nach dem Gesetz des Grenznutzenausgleichs handelte —, daß sein Wert gerade mit dem der häuslichen Kleidungsstücke in ihren optimalen Mengen korrespondierte. Sie mußte es so verwenden, daß kein Nutzenverlust eintrat, oder, um noch einmal den Wieserschen Satz zu zitieren, „zur Hervorbringung jener Produkte gebrauchen, als deren Bedingung es ihr erschienen war, deren Wert darum von ihr auf es (das Garn) übertragen wurde". Die Schätzung des Kostengutes Garn ist also in diesem Falle nur nach Nutzeinheiten möglich und wird von Marshall auch nach diesem Maßstabe vorgenommen. Nach Maßgabe dieser Schätzung werden nun weiterhin die daraus gewonnenen Fertigprodukte gegen andere Fertigprodukte ausgetauscht. „Jeder würde gewinnen", so betont Marshall, „wenn er das hergäbe, was den niedrigsten Grenznutzen für ihn hat, um das andere mit dem höheren Grenznutzen in Empfang zu nehmen" (S. 159. Vgl. auch V, 2, § 4; Anmerkung über den Tausch). Das Marshallsche Beispiel vom Haushaltsetat eines jungen Ehepaares erinnert lebhaft an ein von Böhm-Bawerk zur Erklärung der Wertinterdependenz verwendetes Beispiel, und es ist kaum zu verkennen, daß er hierbei auf der Wieserschen Kostenauffassung fußt.

Wenn man sich auf den Standpunkt Schumpeters stellt, daß jede wirtschaftliche Handlung, Tausch, Produktion, Bewertung usw. unter dem Schema des Tausches zu begreifen ist, muß man eine Zwiespältigkeit in der Marshallschen Theorie feststellen. Neben dem disutility-cost-Begriff verwendet er den Nutzenentgangbegriff. Die Funktion, die die Tauschkosten in der Marshallschen Theorie einnehmen, ist durch dieselben Erkenntnisse charakterisiert wie die Kostenfunktion in der Wieserschen Lehre. Wertzusammenhang der Güter durch die Nutzerscheinung, Schätzung der Kosten in Nutzgrößen, Kausalzusammenhang zwischen Produktivgüterwert und Produktwert und das Gesetz des Ausgleichs des Grenznutzenniveaus sind in der Tauschtheorie Marshalls die vier Kennzeichen der Kostenfunktion.

2. Vorläufer Marshalls.

A. Jevons.*)

Was die Behandlung der Kostenfrage anbetrifft, kann Jevons als Vorläufer Marshalls angesprochen werden, trotzdem der letztere gerade in

*) Jevons, William: Die Theorie der politischen Oekonomie. Sammlung sozialwissenschaftlicher Meister, Jena 1924.
The theory of political economy. London 1871 und 1879.

Bezug auf die Wertauffassung scharf gegen ihn Stellung nimmt. Jevons schreibt: „Wiederholte Ueberlegung und Untersuchung führten mich zu der etwas neuen Meinung, daß der Wert ganz und gar vom Nutzen abhängt." Marshall bezeichnet diesen Satz vom Standpunkt der disutility-Theorie aus als irreführend und fragmentarisch (Handbuch, S. 482). Ebenso aber, wie er selbst den Wert teilweise allein aus dem Nutzen der Güter ableitet — wie in seiner eben dargestellten Theorie der Substitution — ebenso finden sich in Jevons Theorie Elemente der disutility-Lehre.

Es fällt noch schwerer, über die Kostenidee im System Jevons' ein eindeutiges Urteil zu fällen als über die Kostenauffassung Marshalls. Ueber Jevons Kostenbegriff läßt sich streiten. Einerseits gleichen seine Gedankengänge denen Mengers und Wiesers, andererseits bildet seine Erklärung des Kostenfaktors Arbeit den Grundstein der disutility-Theorie.

Wie bei Marshall, ist es auch bei Jevons die Theorie des Tausches, in der er eindeutig im österreichischen Sinne argumentiert. „Der Tausch wird deshalb fortgesetzt werden, bis jede Partei jeden möglichen Vorteil erlangt hat und ein Verlust an Nutzen bei Fortsetzung des Tausches die Folge wäre" (Theorie, S. 92). Jevons vergleicht entstehenden und entgehenden Nutzen und hält einen Kostenaufwand so lange für richtig, bis sich diese beiden Größen die Wage halten. Das Wirtschaften soll offenbar — im Wieserschen Sinne — in einer Komputation mit Nutzgrößen bestehen. Diese Kostenauffassung Jevons drückt sich charakteristischerweise in seiner Stellungnahme zum wirtschaftlichen Prinzip aus. Wird ein Gut zu mehreren Verwendungen herangezogen, „so müssen die Grenznutzensgrade in beiden Gebrauchsweisen gleich sein" (Theorie, S. 57). Die Anerkennung des Gesetzes des Ausgleichs der Grenznutzen hat aber, wie wir wissen, die Anerkennung der Nutzenkostenvorstellung zur Voraussetzung.

In gewissem Gegensatz zu dieser Auffassung stehen die Ausführungen Jevons über die Beziehungen zwischen Produktionskosten und Wert. Die Betonung der Behauptung, daß die Arbeit der Hauptkostenfaktor sei, und die ganze Formulierung des Problems, wie Kosten und Nutzen den Wert bestimmen, läßt erkennen, daß er ganz andere Wege einschlägt als die österreichische Lehre. Entscheidend für den Unterschied zur Wiener Variante ist noch nicht die Hervorhebung der Arbeitskosten an sich, sondern die Erklärung des Entstehens dieser Kosten. Jevons stellt zunächst fest, daß der Wert allein vom Grenznutzen abhängt. „Value depends solely on the final degree of utility". Dann setzt er auseinander, daß der Grenznutzen von der Kostenseite und zwar von der Seite der Arbeitskosten her eine Veränderung erfahren kann. „How can we vary this degree of utility? — By having more or less of the commodity to consume." Bis hierher gleichen sich die Wiener und die Jevonssche Wertlehre noch; aber Jevons fährt nun fort: „And how shall we get more or less of it? — By spending more or less labour in obtaining a

supply" (Theorie, S. 164). Er kommt daher zur Aufstellung einer Kausalkette von Beziehungen, trotzdem er selbst erkennt, daß es Tatsache sei, „daß die einmal verwendete Arbeit keinen Einfluß auf den zukünftigen Wert einer Ware hat". „Die Produktionskosten bestimmen das Angebot. – Das Angebot bestimmt den Grenznutzensgrad. – Der Grenznutzensgrad bestimmt den Wert" (Theorie, S. 156).

Gegen diese Kausalreihe wandte Marshall ein, daß Jevons ebenso gut hätte argumentieren können, daß die Produktionskosten den Wert bestimmen. Sei in einer Kausalreihe a die Ursache von b und b die Ursache von c, dann sei damit auch a die Ursache von c. Hier liegt in der Tat der strittigste Punkt in der Jevonsschen Kostentheorie. Marshalls Kritik ist aber insofern nicht ganz stichhaltig, als man die drei in den Sätzen Jevons aufgezählten Tatsachen als synchron erkennen muß und infolgedessen anzuerkennen gezwungen ist, daß zwischen dem dritten und dem ersten Satz eine logische Kausalverbindung besteht. Entscheidend für die Kritik ist die Frage, welcher Natur für Jevons diese Kausalverbindung ist.

Beeinflußt von den Klassikern, hielt Jevons die Tatsache des Entstehens von Arbeitskosten für die Lenkung des Produktionsprozesses für entscheidend. Als Wertmaß der Arbeitskosten benutzt er zwei verschiedene Maßstäbe. Einerseits stellt er fest: „Ich nehme die Arbeit als etwas wesentlich Veränderliches an, sodaß ihr Wert durch den Wert des Produkts, nicht der Wert des Produkts durch jenen der Arbeit bestimmt werden muß" (Theorie, S. 157), mißt also die Arbeit an ihrem wertmäßigen Ertrage. Die Verbindung zwischen dem dritten und dem ersten Satz seiner Ursachenfolge würde damit im Wieserschen Sinne hergestellt werden. „Der Grenznutzensgrad bestimmt den Wert" – der Wert bestimmt die Produktionskosten – „die Produktionskosten bestimmen das Angebot" und den Grenznutzensgrad.

Andererseits findet sich bei Jevons ein zweiter Arbeitskostenbegriff, derjenige, den Marshall später verwendete. „We might in fact treat labour as simply one case of disutility or negative utility, that is pain or any rate as a generally painful balance of p l e a s u r e a n d p a i n, endured in the action of acquiring commodity. Thus its dimensions might be described as identical with those of utility" (Theory, S. 178). Trotz des Nachsatzes läßt diese Definition des Arbeitskostenbegriffs im besonderen und des Kostenbegriffs überhaupt den Schluß zu, daß Jevons in erster Linie das Arbeitsleid, die „pain", bei der Bestimmung der Kostenhöhe in den Vordergrund der Aufmerksamkeit gerückt wissen wollte. In diesem Falle müßte man die Ursachenfolge Jevons im Marshallschen Sinne etwa folgendermaßen auflösen: Der Grenznutzensgrad bestimmt den Wert. – Die Produktionskosten werden 1. vom Werte, 2. durch das Arbeitsleid bestimmt. – Die Produktionskosten bestimmen das Angebot und somit wieder den Grenznutzensgrad. Es wären dann die beiden gegenläufigen Prinzipien des Wertes

und des Arbeitsleides in ihren Folgen, der Bestimmung des Grenznutzensgrades und des Wertes, vereinigt. Das Problem wäre also überbestimmt, da bei der Funktion, die die Kosten in diesem System einnehmen, Wert u n d Arbeitsleid nicht die Ursache von wiederum Wert sein können, wie wir bei der Marshallschen Theorie gesehen hatten.

Es ist Sache der Auslegung der Theorie Jevons, welchen Kostenbegriff man als grundlegend für sie anerkennen will. Viel spricht dafür, Jevons in die Grupe der Nutzenkostentheoretiker einzureihen, gerade aber die geschilderte Zwiespältigkeit der Marshallschen Lehre erlaubt es auch, ihn als Vorläufer der neueren englischen Theorie zu betrachten.

B. Auspitz und Lieben.*)

In einer der disutility-Lehre verwandten Form tragen Auspitz und Lieben die Theorie der Kosten vor und sind in dieser Beziehung direkte Vorläufer Marshalls. Ihre Theorie nimmt eine Zwischenstellung zwischen der Lehre der Lausanner Richtung und der neueren englischen Theorie ein. Sie ist mathematische Gleichgewichtstheorie des Preises, baut aber auf anderen Prämissen auf als die Lausanner Variante.

Es ist für die theoretische Einstellung Auspitz' und Liebens kennzeichnend, daß sie sich vornehmlich – z. B. auf S. XXII der Einleitung zu den „Untersuchungen" – auf die Darstellung Jevons' berufen und zwar besonders auf die Stellen seines Werkes, in denen er die Natur der Kosten aus der zur Produktion erforderlichen Arbeitsanstrengung erklärt. Als mathematische Theorie baut die Lehre Auspitz' und Liebens auf der bilanzmäßigen Gleichheit der Kosten- und Nutzenseite des Wertproblems auf. Die wirtschaftlich günstigste Güterkombination bestimmt den Nutzen der Güter, der seinerseits die Grenze für die Kostenaufwendung zieht. Kosten und Nutzen stehen aber als voneinander unabhängige Faktoren der Wertbildung gegenüber und werden lediglich durch das wirtschaftlich bestimmte Handeln des Menschen untereinander verbunden.

Die Gleichgewichtsuntersuchung Auspitz' und Liebens baut auf der Analyse von 4 Kurven, der Nützlichkeits- und der Kostenkurve und der Angebot- und Nachfragekurve auf. Die beiden letzten Kurven sind von den beiden ersten abgeleitet, brauchen also nicht besonders betrachtet zu werden, wenn auch die Art der Ableitung interessant ist. Sie dienen zur geometrischen Ermittlung des Preises, der sich aus ihrem Schnittpunkt ergibt.

Klarheit über den Kostenbegriff Auspitz' und Liebens verschafft uns die Betrachtung der Interpretation der Kostenkurve. Das Ansteigen dieser Kurve und die damit verbundene Progression der Gesamtkosten wird von

---

*) Auspitz, Rudolf: Die klassische Werttheorie und die Theorie vom Grenznutzen. Jahrb. f. Nat. u. Stat. 1890, Bd. 55.

Auspitz und Lieben: Zur Untersuchung des Preises, Leipzig 1887.
Untersuchungen über die Theorie des Preises. Leipzig 1889.

Auspitz und Lieben einerseits aus den progressiv steigenden Erhaltungskosten von Maschinen, steigenden Feuerungskosten bei Dampfmaschinen usw., andererseits aus der Eigenart der menschlichen und tierischen Arbeitskraft erklärt. Um die Leistung zu steigern, müssen Menschen und Arbeitstiere zu größeren Leistungen herangezogen werden. „Diese Leistungen werden aber auch kostspieliger, weil sie mühsamer werden; denn es ist ein allgemein gültiges physiologisches Gesetz, daß jede Mehrleistung eine um so größere Mehranstrengung erfordert, je größer die Leistung schon war, zu welcher dieses Mehr hinzutreten soll" (Untersuchungen, S. 7). Auspitz und Lieben gehen also noch einen Schritt weiter als Marshall, indem sie ein weniger psychologisches Gesetz, wie es der Nutzenkostenauffassung und der disutility-Lehre zugrunde liegt, als vielmehr ein physiologisches zur Grundlage ihrer Betrachtungen machen und damit glauben ein Höchstmaß an Objektivität zu erreichen.

Ebenso wie Marshall führen auch Auspitz und Lieben ihre Theorie nicht in strenger Konsequenz mit dieser Kostenauffassung durch. Am deutlichsten zeigt sich das Abweichen von ihrem Kostenbegriff im Anhang II ihres Werkes, in dem sie „die Befriedigungsfunktion und das Maximum der Befriedigung" untersuchen. Es ist dies der Teil ihres Werkes, in dem sie zusammenfassend die Interdependenzerscheinung, das Gesetz des Ausgleichs der Bedürfnisbefriedigung und die Tatsache, daß der Wert eine durch die Nutzerscheinung bedingte Größe sei, behandeln (Untersuchungen, S. 451).

Auspitz und Lieben untersuchen die Bedingungen, die erfüllt sein müssen, wenn das Individuum das bei den „gegebenen, gegenwärtigen und künftigen Preisen aller Artikel überhaupt erreichbare Maximum an Befriedigung erzielen will" (Untersuchungen, S. 466/467). Das wirtschaftende Individuum muß in diesem Falle alle An- und Verkaufsmengen so bestimmen, daß die Nutzen der beiden Mengen sich gleichen. Es muß der Nutzen gleich dem „negativen Nutzen" sein. Mit der Formulierung „negativer Nutzen" bezeichnen Auspitz und Lieben den entgehenden Nutzen, den sie als Kosten des wirtschaftlichen Handelns feststellen. Die Bezeichnung „negativ" trifft in diesem Falle nicht die Ursache der subjektiven Wertung; sie bezieht sich nicht auf den Gegensatz der Schätzung aus den Motiven des Nutzens und des Arbeitsleides. Dieser Gegensatz ist aufgehoben, die Theorie ist vereinheitlicht. Beim Kauf als Typ einer wirtschaftlichen Handlung liegen in der Auspitz' und Liebenschen Theorie die Verhältnisse unter Zugrundelegung dieser Kostenauffassung so, „daß bei jedem Artikel die Nützlichkeit . . . . . des letzten auf dessen Ankauf aufgewendeten Geldteilchens die gleiche und auch der Nützlichkeit oder Wertschätzung . . . . des letzten Bargeldbesitzteilchens gleich sein müsse" (Untersuchungen, S. 466/467).

In einem einzigen Satz fassen Auspitz und Lieben also das Interdependenzgesetz, das Grenznutzenausgleichsprinzip und das Kostengesetz zusammen. Vertretungsnutzen, Nutzen/Nutzenkosten-Vergleich und die Reflexion aller Nutzgrößen — Konsumnutzen und Kostennutzen — aufeinander bestimmen den Punkt des Maximums der Bedürfnisbefriedigung, den Punkt, an dem Gesamtkostennutzen und Gesamtkonsumnutzen von gleicher Größe sind.

III. Teil.

Zusammenfassung und Schluß.

Die drei hauptsächlichen Varianten der modernen Theorie, die Lehren der Wiener, Lausanner und der neueren englischen Richtung zeigen bei flüchtiger Betrachtung ein voneinander verschiedenes Aussehen, und die Vielheit von Theorien über die Erklärung des Wert- und Preisproblems verwirrt anfangs denjenigen, der versucht, sich ein eigenes Bild von den Gesetzen des Wirtschaftsablaufes zu machen. Bei näherer Untersuchung der drei Varianten zeigt sich jedoch, daß sie weniger voneinander abweichen, als es auf den ersten Blick scheint, und daß es vielfach nur die Originalitätsansprüche der einzelnen Forscher sind, die den Eindruck der grundsätzlichen Verschiedenheit der Lehren hervorrufen.

Unsere Untersuchung hat gezeigt, daß in Bezug auf die Behandlung des Kostenproblems weitgehende Uebereinstimmung der verschiedenen Lehren besteht. Die Nutzentgang-Kostenvorstellung, die schon der Theorie Gossens zugrunde lag, beherrscht die Lehre der Wiener Variante vollständig und wurde durch Wieser in großzügiger Weise ausgebaut. Mit den uns bekannten Einschränkungen (alleinige Betrachtung der grundlegenden Voraussetzungen) ist die Nutzenkosten-Auffassung auch die Grundlage für die Lausanner Theorie und die etwas von ihr abseits stehende Lehre Cassels. In der Wiener sowohl als auch in der Lausanner Theorie sind Kostenbegriff und Kostenfunktion in vierfacher Weise gekennzeichnet. Die vier Charakteristika der Kostenidee sind

1. die Schätzung der Kosten in Nutzgrößen und ihre Definition als Nutzenentgang,

2. die Feststellung der Interdependenz der Güterwerte, die durch die doppelseitige Funktion der Güter als Kostengüter und direkte Nutzgüter, also durch die „Mittelverbundenheit der Ziele" entsteht,

3. die Erkenntnis des Kausalzusammenhanges zwischen Produktwert und Produktivmittelwert und der damit verbundenen wechselseitigen Reflexion der beiden Wertgrößen aufeinander,

4. die Anerkennung der prinzipiellen Geltung des Wieserschen Prinzips des höchstmöglichen Nutzens, das unter verschiedener Benennung und in verschiedener Formulierung in den Theorien der beiden Richtungen auftaucht, immer jedoch von der Grunderkenntnis des menschlichen Strebens nach Nutzen/Nutzenentgangausgleich deduziert wird.

Auch die P r e i s theorie der Lausanner Variante, die an und für sich nur funktionell beschreibenden Charakter trägt, widerspricht nicht einer derartig gekennzeichneten Kostenauffassung, weil die Rechnung in Geld-

einheiten grundsätzlich gleichbedeutend mit der Komputation mit Nutzgrößen ist.

Der neueren englischen, in der Hauptsache von Marshall vertretenen Theorie liegen zwei verschiedene Kostenbegriffe zugrunde. Der erste dieser beiden Begriffe, der disutility-cost-Begriff stellt die Arbeitsmühe als Kostenfaktor in den Vordergrund der theoretischen Betrachtung. Die Arbeitsmühekostenauffassung entspricht nicht der von uns einleitend geforderten Anlehnung an den Kostenbegriff der Praxis. Dieser geht von der Preiserscheinung aus. Er kann nicht durch die Arbeitsmühe erklärt werden, die der Erwerb einer Geldsumme veranlaßt, sondern nur durch die Bewertung der durch eine Geldausgabe entgehenden anderweitigen Verwendungsmöglichkeit des Geldes. Die Anwendung des labour-pain-cost-Begriffs hat für die Werttheorie keinen besonderen Erkenntniswert.

Die Kostenauffassung der neueren englischen Theorie aber, die unserer Forderung nach Wirklichkeitsnähe entspricht, gleicht der Kostenauffassung der Wiener und Lausanner Variante der modernen Theorie. Sie ist ebenfalls durch die aufgezählten vier Merkmale des Nutzenentgang-Kostenbegriffes charakterisiert und beeinflußt den Charakter der Theorie nicht unwesentlich, da sie gelegentlich der Untersuchungen über die Substitution und den Tausch, der den Typ einer wirtschaftlichen Handlung darstellt, Geltung erlangt.

Die wissenschaftliche Erkenntnis und Lösung der Probleme der Kostenrechnung der Praxis ist mithin, abgesehen von der disutility-Lehre, bei allen Forschern der modernen Theorie im großen und ganzen durchaus einheitlich, und diese Einheitlichkeit der Auffassung bedingt naturgemäß weiterhin eine weitgehende Uebereinstimmung aller Varianten der modernen Theorie.

Damit wurde die Grundlage geschaffen, auf der heute alle Kostenprobleme des täglichen Lebens untersucht werden müssen und auf der die ökonomische Theorie Wesentliches für die Erkenntnis der Kräfte geleistet hat, die die Wirtschaftsfaktoren in allen wirtschaftspolitischen Systemen in die einzelnen Verwendungen hineinlenken und damit den Wirtschaftsablauf beherrschen.

Lebenslauf.

Ich, Hermann August Richard Eckart Karselt, wurde am 18. Juli 1909 zu Berlin als Sohn des Lehrers Richard Karselt und seiner Ehefrau Marie geb. Starick geboren.

Ich bin deutscher Staatsbürger und bekenne mich zum evangelischen Glauben.

Nach dem Besuch einer Berliner Volksschule wurde ich zum Ostertermin des Jahres 1919 in das Sophien-Real-Gymnasium zu Berlin aufgenommen, an dem ich Ostern 1928 die Reifeprüfung ablegte.

Im Sommersemester 1928 wurde ich an der Friedrich-Wilhelms-Universität zu Berlin bei der Philosophischen Fakultät immatrikuliert und widmete mich dem Studium der Rechts- und Staatswissenschaften. Darüberhinaus besuchte ich vornehmlich geographische und historische Vorlesungen. Im November 1931 bestand ich die volkswirtschaftliche Diplomprüfung.

Am Ende des Wintersemesters 1931/32 ließ ich mich exmatrikulieren und wurde im Sommersemester 1932 an der Albert-Ludwigs-Universität zu Freiburg i. Br. immatrikuliert, an der ich bis zum Abschluß meines Studiums verblieb.

Während meines Studiums hörte ich u. a. Vorlesungen der Herren Professoren Bernhardt, Frh. v. Bissing, von Bortkiewicz, Bosenick, Eucken, Herkner, Heymann, Hirsch, Hoetzsch, Jastrow, Kaufmann, Kipp, Lampe, Mahlberg, Manes, Marcks, Nußbaum, Prion, Popitz, Rühl, Schumacher, Sombart, Titze, Triepel, Wagemann, Martin Wolff.

Meine Dissertation „Die Kostenidee in der modernen Theorie" ist im Seminar von Herrn Prof. Dr. Eucken entstanden, dem ich für seine Förderung meinen ergebenen Dank ausspreche.